

Tilburg University

Coöperatie als vorm van economische organisatie

Woorst, Gerardus Johannes ter

Publication date:
1966

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):

Woorst, G. J. T. (1966). *Coöperatie als vorm van economische organisatie: een economische benadering van het verschijnsel coöperatie, in het bijzonder met betrekking tot de toepassing in de Nederlandse land- en tuinbouw*. [Tilburg University]. van Maastricht en Verhoeven.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

COOPERATIE
ALS VORM VAN ECONOMISCHE
ORGANISATIE

G. J. TER WOORST

COOPERATIE
ALS VORM VAN ECONOMISCHE ORGANISATIE

COOPERATIE

ALS VORM VAN ECONOMISCHE ORGANISATIE

Een economische benadering van het verschijnsel coöperatie, in het bijzonder met betrekking tot de toepassing in de nederlandse land- en tuinbouw.

PROEFSCHRIFT

TER VERKRIJGING VAN DE GRAAD VAN DOCTOR IN
DE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN AAN DE KATHO-
LIEKE HOGESCHOOL TE TILBURG, OP GEZAG VAN DE
RECTOR MAGNIFICUS, DR. H. O. GOLDSCHMIDT, HOOG-
LERAAR IN DE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE, IN HET
OPENBAAR TE VERDEDIGEN OP DONDERDAG
20 OKTOBER 1966, DES NAMIDDAGS TE 4 UUR

door

GERARDUS JOHANNES TER WOORST

geboren te Borculo



1966

VAN MASTRIGT EN VERHOEVEN N.V. - ARNHEM

PROMOTOR: PROF. DR. P. P. VAN BERKUM



Aan mijn vader en moeder
Aan mijn vrouw en kinderen

STELLINGEN

I

In een situatie van over-employment kan van een verhoging der directe en indirecte belastingen, als middel om kosten- en/of prijsstijgingen tegen te gaan, in het algemeen geen direct effect worden verwacht, omdat deze verhoging — indien niet gelijktijdig een loon- en prijsstop wordt ingevoerd — grotendeels kan worden afgewenteld op de binnenlandse afnemers van productie- en consumptiegoederen.

II

Tengevolge van de reële welvaartstijging per individuele Nederlander worden nieuwe soorten consumptieve bestedingen geactiveerd, welke slechts te realiseren zijn indien in evenredige mate een aantal collectieve voorzieningen worden getroffen (o.a. woon-, verkeers- en recreatievoorzieningen). Binnen de ruimte van de economische groei zal — gegeven de situatie van full-employment — het toekennen van prioriteiten aan bepaalde collectieve voorzieningen impliceren, dat andere collectieve behoeften en/of particuliere productiebestemmingen moeten worden afgeremd.

III

Ondanks de structurele veranderingen welke zich in de nederlandse land- en tuinbouw voltrekken, is het niet waarschijnlijk te achten dat het familiebedrijf in de landbouw gaat verdwijnen. De interne bedrijfsrisico's worden namelijk zodanig door de persoonlijke prestaties van boer en tuinder beïnvloed, dat „joined farming” — om daarmee in het bijzonder het arbeids- en/of productiviteitsprobleem op te lossen — in deze nauwelijks als een doelmatige oplossing kan worden gezien.

IV

De betekenis van de coöperatieve organisatie voor de ontwikkeling van achtergebleven gebieden wordt in het algemeen sterk overschat. Coöperatie kan in het algemeen — doch in het bijzonder in de ontwikkelingslanden — slechts op concrete deelgebieden een beperkte bijdrage leveren tot verhoging van de algemene welvaart.

V

Het verdient aanbeveling dat de toekomstige ondernemer in land- en tuinbouw een opleiding volgt, welke ligt op het niveau van de middelbare land- en tuinbouwschool. Als vóóropleiding is daarbij de lagere land- en tuinbouwschool te prefereren boven de U.L.O., mede met het oog op een harmonische ontwikkeling van het landbouwkundig inzicht.

VI

Door de sterke stijging van de grondprijzen, welke onder andere mede veroorzaakt wordt door de alternatieve aanwendingsmogelijkheden tengevolge van recreatie, stadsuitbreiding en speculatie, wordt de rentabiliteit van het landbouwbedrijf zodanig ongunstig beïnvloed dat — in verband met de erfopvolging in de landbouw — het systeem van eigenaar-gebruiker moeilijk zal zijn te handhaven. Tijdig zal gezocht moeten worden naar een oplossing, waarbij het gebruiksrecht van de landbouwgrond in handen blijft van de gezamenlijke landbouwers.

VOORWOORD

Bij het totstandkomen van het onderhavige proefschrift is het mij een oprechte behoefte — zonder diegenen tekort te willen doen, die direct of indirect hiertoe een bijdrage hebben geleverd of onderdelen kritisch hebben beoordeeld — enkelen, die zeer nauw bij de realisering ervan betrokken zijn geweest, met name te noemen.

Hooggeleerde Frietema. U hebt mij de stimulans en het zelfvertrouwen gegeven, deze studie — waarvan het onderwerp zo na aan uw hart ligt — aan te pakken en te voltooien. Moeite noch tijd hebt u gespaard, om mij te helpen mijn gedachten te ordenen en verder te ontwikkelen. Ik ben u daarvoor bijzonder veel dank verschuldigd.

Hooggeleerde van Berkum. Zonder enige bedenking hebt u spontaan de moeizame taak op u genomen, mij naar het einddoel te begeleiden. Het is voor mij een bijzondere vreugde dat u mijn promotor kunt zijn. Voor al datgene wat u tot mijn wetenschappelijke vorming hebt bijgedragen en in het bijzonder voor de leiding die u mij hebt willen geven, ben ik u ten zeerste erkentelijk.

Hooggeleerde Haccoû. De kritische gesprekken die ik in de beginfase van mijn studie met u mocht hebben, waardoor vele twijfels bij mij werden opgeroepen, hebben ongetwijfeld vele winstpunten opgeleverd. De grote zorg en warme belangstelling waarmee u mij steeds hebt omringd, alvorens een gedwongen rustperiode u tot non-activiteit noopte, hebben mij zeer aan u verplicht.

Geacht Bestuur en Algemeen Secretaris van de Aartsdiocesane R.K. Boeren- en Tuindersbond. Gaarne betuig ik u mijn welgemeende dank voor de mogelijkheid die u mij hebt geboden, de nodige tijd voor studie uit te trekken. Zonder deze positieve medewerking uwerzijds, zou het mij onmogelijk zijn geweest dit proefschrift te voltooien. Ik ben u hiervoor bijzonder dankbaar.

INHOUD

HOOFDSTUK I. DOEL VAN DE STUDIE.

1.1	Begripsverwarring rond het verschijnsel „coöperatie”	1
1.2	Motivering voor een economische benaderingswijze	2
1.3	Probleemstelling	5
1.4	Indeling van de studie	7

HOOFDSTUK II. COÖPERATIE ALS OBJECT DER ECONOMIE.

2.1	Ontwikkelingen in het coöperatieve denken	11
2.2	Het karakter van de coöperatieve activiteit	16
2.3	Het doel der coöperatieve activiteit	19
2.4	De methode der coöperatieve activiteit	23
2.5	Coöperatie een samenwerking op economisch gebied tussen overigens zelfstandig blijvende economische eenheden	26
2.6	Het dualisme binnen de coöperatieve organisatie	35
2.7	Coöperatie en kartel	42
2.8	Waarom de „Vollproduktivgenossenschaften” in deze studie buiten beschouwing worden gelaten	47
2.9	Enkele factoren die de oprichting en de ontwikkeling van coöperaties mede beïnvloeden	52
2.10	Een indeling van de coöperatieve organisatievormen	57
2.11	Coöperatie als economisch begrip	61

HOOFDSTUK III. DE COÖPERATIEVE ORGANISATIE EEN VROEG VOORBEELD VAN INSTITUTIONELE MARKT- VORMING.

3.1	De functie van het markt- en prijsmechanisme	65
3.2	Coöperatie als „compenserende macht” in een monopolioide marktstructuur	72
3.3	Het prestatiebeginsel als basis voor de regeling van de rechten en verplichtingen der coöperatoren	80
3.4	De verdeling van kosten en opbrengsten	84
3.5	De regeling van het stemrecht in de coöperatieve organisatie	91
3.6	Rechten en verplichtingen der leden ten aanzien van het al of niet gebruik maken van de diensten der coöperatie	95
3.7	Het risico in de coöperatieve organisatie en de functie van de aansprakelijkheid	99
3.8	De financiering van de coöperatieve organisatie en de functie van de aansprakelijkheid	103
3.9	De reservevorming binnen de coöperatieve organisatie en de regeling van de eigendomsverhoudingen	106

HOOFDSTUK IV. TOETSING VAN ENKELE COÖPERATIEPROBLEMEN
AAN HET ONTWIKKELDE ECONOMISCHE MODEL
DER COÖPERATIEVE ORGANISATIE.

4.1	Het verkeer met niet-leden een deformatie van de coöperatieve organisatie	113
4.2	De „verticale” integratie en het afsluiten van „prijscontracten” tussen de coöperatie en haar leden	117
4.3	De coöperatieve organisatievorm en de vennootschapsbelasting	122
4.4	De relatieve betekenis van de autonomie der primaire coöperaties in verband met de voortschrijdende concentraties	129
4.5	De taakverdeling tussen het bestuur en de directie der coöperatieve organisatie	134
SLOTBESCHOUWING		141
ZUSAMMENFASSUNG		144
SUMMARY		146
RÉSUMÉ		148
GERAADPLEEGDE LITERATUUR		151

HOOFDSTUK I.

DOEL VAN DE STUDIE

1.1 Begripsverwarring rond het verschijnsel „coöperatie”

De praktijk van het coöperatiewezen vertoont een bonte verscheidenheid van vormen, schakeringen en nuanceringen. Er is amper een terrein van economische activiteit denkbaar waar de coöperatieve organisatievorm niet op één of andere wijze wordt toegepast.

Het verschijnsel „coöperatie” presenteert zich aan ons als maatschappijhervormend systeem, maar evenzeer als zuiver economische organisatievorm. Robert Owen vestigde rond 1820 zijn eerste — op „selfhelp” ingestelde — collectieve gemeenschappen waaraan hij de naam „coöperaties” gaf, terwijl anderzijds reeds in 1769 een inkoopvereniging voor levensmiddelen werd opgericht door een aantal wevers in Fenwick bij Glasgow. In 1844 stichtten 28 Rochdale-pioneers hun tot historie uitgegroeide verbruik-coöperatie. In 1877 legden nederlandse boeren in Aardenburg de basis voor een aankoopvereniging voor kunstmeststoffen en andere bedrijfsbehoeften.

De coöperatieve organisatievorm wordt zowel toegepast in de economisch op hoog peil staande west-europese en Amerikaanse landen als in de in ontwikkeling zijnde landen van Azie en Afrika. Op velerlei terreinen worden coöperatieve organisatievormen aangetroffen, terwijl verschillende groeperingen in onze maatschappij er gebruik van plegen te maken. Zo bestaan er inkoopcoöperaties naast afzetcoöperaties, dienstverlenende coöperaties naast technische be- en verwerkingscoöperaties, consumentencoöperaties naast middenstandskoöperaties, landbouwcoöperaties naast productiecoöperaties van arbeiders, coöperaties van taxichauffeurs naast een inkoopcoöperatie van Vroom en Dreesmann.

Het begrip „coöperatie” blijkt derhalve uitermate gecompliceerd en veelomvattend te zijn. Het omvat namelijk niet alleen allerlei soorten coöperaties met sterk uiteenlopende doelstellingen, doch eveneens zijn coöperaties opgericht door en ten behoeve van verschillende groepen economische subjecten. Coöperatie is in wezen een vorm van zelfwerkzaamheid, van „selfhelp”. Echter ook in de ontwikkelingslanden en in landen met centraal geleide economische stelsels spreekt men van „coöperatie”, ook al is daar de overheidsinvloed somtijds zo groot, dat er van zelfwerkzaamheid in feite geen sprake is.

Bovendien is het sociale element in de doelstelling van vele coöperatoren eveneens van betekenis. Weliswaar heeft het „coöperatief socialisme” of „coöperatisme” sterk aan betekenis ingeboet en valt evenmin te ontkennen dat de sociale band tussen de leden van een coöperatieve organisatie min of meer op de achtergrond is geraakt, dit neemt niet weg dat er ten aanzien van de betekenis van dit element nog bepaalde controverses bestaan. Waar

met name de oudere coöperatoren veelal sociale elementen tot de wezenskenmerken van de coöperatie willen rekenen, is de jongere generatie veeleer geneigd het verschijnsel „coöperatie” louter economisch te benaderen.

Onder deze omstandigheden mag niet worden verwacht dat er in de uitgebreide literatuur omtrent de coöperatie van een scherp omlijnde en algemeen aanvaarde inhoud van het begrip „coöperatie” sprake zal zijn. Integendeel, het is voor de hand liggend dat vele schrijvers het begrip uiteenlopend interpreteren. Vóór alles is dit een gevolg van de omstandigheid dat de meeste auteurs in het bijzonder met bepaalde vormen van en soorten coöperaties worden geconfronteerd. Anderdeels is dit verschijnsel toe te schrijven aan het feit dat een maatschappelijk verschijnsel vanuit verschillende gezichtshoeken pleegt te worden belicht. Dat daarbij ook het accent veelal verschillend wordt gelegd is vanzelfsprekend.

Een en ander heeft dan ook tot een welhaast babylonische begripsverwarring omtrent het verschijnsel „coöperatie” geleid, zoals onder andere Ivan Emelianoff in zijn proefschrift „Economic theory of cooperation”¹ constateert. Na een intensieve bestudering van de coöperatieliteratuur komt Emelianoff namelijk tot de veelzeggende ontdekking, dat er van de driëntwintig door hem onderzochte coöperatiedefinities geen twee gelijklopend waren. Wel zagen deze driëntwintig auteurs kans tezamen zesenvoertig verschillende kenmerken van het verschijnsel „coöperatie” op te sommen².

1.2 Motivering voor een economische benaderingswijze

Met betrekking tot de bestaande begrips- en spraakverwarring omtrent het verschijnsel „coöperatie”, is er dan ook alle aanleiding de vraag te beantwoorden, wat nu eigenlijk onder het begrip „coöperatie” dient te worden verstaan. Niet alleen kan op deze wijze een bijdrage worden geleverd tot een verheldering waar tot nu toe een grote mate van begripsverwarring heerst, doch bovendien zal hiermede de praktijk van het coöperatiewezen bepaald zijn gediend. Met name is dit, dunkt ons, het geval indien het fenomeen aan een economische beschouwingswijze wordt onderworpen. Een economisch fundament voor de coöperatieve organisatie ontbreekt ten ene male in de nederlandse coöperatieliteratuur, terwijl de buitenlandse literatuur op dit punt eveneens een opmerkelijke schaarste vertoont. Ohm merkt hieromtrent dan ook op: „Prüft man die umfangreiche Literatur über das Genossenschaftswesen auf diejenigen Abhandlungen hin, welche sich auf die ökonomisch orientierte, theoretische Analyse der Gesamtproblematik beschränken, so ist festzustellen, dass diese äusserst selten sind”³.

¹ I. V. Emelianoff, *Economic theory of cooperation*, Washington 1942.

² I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 28, e.v.

³ H. Ohm, *Die Genossenschaft und ihre Preispolitik*, Karlsruhe 1955, pag. 2.

Een en ander behoeft zeker geen verwondering te wekken indien in aanmerking wordt genomen dat, toen tegen het midden van de vorige eeuw de samenwerkingsvorm „coöperatie” op het vasteland van Europa en in Engeland haar intrede deed, de oprichters bij de praktische realisering daarvan — zoals Ohm opmerkt — waren aangewezen op „Mutterwitz und gesunden Menschenverstand”⁴. Geen van de mensen die meehielpen gestalte te geven aan het toenmalige coöperatiewezen konden immers als coöperatiedeskundigen worden beschouwd. Het ligt dan ook geheel voor de hand dat deze samenwerkingsvormen werden ingericht en geleid volgens normen waaraan onder de praktische omstandigheden van die tijd behoefte bestond.

Vanuit de dagelijkse praktijk zijn zodoende een aantal criteria gegroeid, die als zogenaamde „vuistregels” binnen de coöperatieve organisatie plegen te worden gehanteerd. Zo mag het als bekend worden verondersteld, dat met name in verbruikcoöperatieve kringen — doch ook daarbuiten — de gedachte algemeen wordt aanvaard, dat de coöperatie wordt gekenmerkt door: (a) een democratische opzet, (b) de vrije toe- en uitreding van leden, (c) één lid, één stem, (d) uitkering van de jaaroverschotten op basis van de door de leden bestede bedragen. Deze „Rochdale-principles” — door de Rochdale-pioneers in 1844 opgesteld voor een verbruikcoöperatie — worden in ons huidige coöperatiewezen niet alleen veelal onveranderd toegepast, maar zelfs door menige auteur als „de” grondbeginselen voor deze organisatievorm aanvaard. Hierbij rijst echter de vraag, of deze „beginselen” niet veeleer het resultaat zijn van de behoefte aan eenvoudige regels en voorschriften die geleidelijk het karakter van axioma's hebben gekregen, dan van een wetenschappelijke analyse der coöperatie.

Het hoeft, dunkt ons, nauwelijks betoog, dat aan iedere benaderingsmethode bepaalde vóór- en nadelen inherent zijn. De erkenning van dit feit heeft bij de bestudering van het coöperatiewezen aanleiding gegeven tot het ontstaan van een zekere wetenschappelijke controverse. In het bijzonder in de duitsprekende landen geeft men de voorkeur aan de „algemene” of „universele” benaderingswijze van de coöperatie. Hierbij wordt een bepaalde sector van coöperatiewezen geïsoleerd en tot object van studie gekozen, terwijl dit detail vervolgens vanuit verschillende gezichtspunten wordt benaderd. Als verklaring voor het hanteren van deze methode van onderzoek geeft Jöhr: „Die zunehmende Spezialisierung, zu welcher der Ausbau des Wissenschaftsbetriebes wie jeder anderen organisierten Tätigkeit fast automatisch führt, erschlieszt dem Forscher ähnlich wie die Verwendung immer stärker vergrößernder Mikroskope einen immer kleineren Ausschnitt der Wirklichkeit, damit weckt sie aber zugleich das Bedürfnis nach einer universalen Betrachtungsweise”⁵. Op een enkele uitzondering na — onder andere Ohm die een

⁴ H. Ohm, t.a.p., pag. 1.

⁵ W. A. Jöhr, Nationalökonomie und Soziologie, in: Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bern 1953, pag. 295.

economische analyse voorstaat — kunnen de duitse coöperatiedeskundigen gevoeglijk worden gerekend tot aanhangers van de vermelde „universele” benaderingsmethode. Typerend is in dit verband ook de uitspraak van Weisser: „Eine Genossenschaftstheorie musz eine wirtschaftswissenschaftliche Theorie sein. Aber freilich: keine wirtschaftswissenschaftliche Theorie kann die Wirklichkeit befriedigend erklären, die nicht das Wirtschaftsgeschehen in seinem unlöslichen Zusammenhang mit allen sonstigen sozialen Geschehen und „überhaupt mit allem, was den Menschen angeht”, erforscht”⁶. Echter bij het hanteren van deze methode is het gevaar niet denkbeeldig, dat men vervalt in een kritisch-beschrijvende analyse van de werkelijkheid, waarbij de vraag mag worden opgeworpen, in hoeverre die werkelijkheid wel aan redelijke eisen voldoet.

Hiertegenover is de „bijzondere” methode, die veelal door de moderne coöperatie-economisten wordt toegepast, van een veel geringere praktische toepasbaarheid. Evenwel kan zij, zij het vanuit slechts één kenobject, tot de grondbeginselen en wezenskenmerken van de coöperatieve organisatievorm doordringen. Daarbij worden de buiten-economische factoren en invloeden geenszins ontkend, maar veeleer als niet-essentieel uitdrukkelijk buiten de analyse gehouden. Terecht merkt Ohm dan ook op: „Eine soziologische Betrachtung und Wesensbestimmung der Genossenschaft ist daher von einer ökonomischen Wesensbestimmung zu trennen. Zwar schlieszt auch der Forschungsgegenstand der Volkswirtschaftslehre soziale und soziologische Tatbestände ein, die Berücksichtigung verlangen und selbst in der reinen Volkswirtschaftslehre berücksichtigt werden. Aber sie werden in das Erfahrungsobjekt nicht wegen ihrer soziologische Qualität aufgenommen, sondern wegen ihrer Bedeutung und Relevanz für die wirtschaftlichen Erscheinungen”⁷.

Niettegenstaande de in het bovenstaande summier aangegeven vóór- en nadelen, die inherent zijn aan iedere methode van onderzoek, werd voor de onderhavige studie de bijzondere benaderingswijze gekozen en wel de economische beschouwingswijze van het verschijnsel „coöperatie”. Wie ons zou willen tegenwerpen dat wij op deze wijze aan het begrip „coöperatie” tekort zouden doen, neme wel in aanmerking dat het economisch motief binnen de rangorde der coöperatieve doeleinden, in vrijwel elk soort coöperatie de belangrijkste plaats inneemt en dat voor een groot aantal coöperaties dit motief in feite het enige is. Niet ontkend kan namelijk worden dat, welke de plaats ook is die de niet-economische motieven in de doelstellingen der coöperatoren innemen, de ontwikkeling van de coöperatie — en ook die van de coöperatieve „beweging” — uiteindelijk volstrekt afhankelijk is van de bedrijfsresultaten, van het concurrerend vermogen, derhalve van het economische resultaat der gezamenlijke activiteiten.

⁶ G. Weisser, Sind die Genossenschaften reformbedürftig?, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 1955, pag. 200.

⁷ H. Ohm, Die Genossenschaft — eine Unternehmung?, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 1954, pag. 238.

In dit verband is de opmerking van Otten ten aanzien van de nederlandse verbruikscoöperaties bepaald niet voor tweëerlei uitleg vatbaar: „De coöperatie werd hier te lande een middel tot vergrooting van het inkomen, zonder eenigerlei hogere aspiratie, zelfs ook zonder een deel van het bedrijfsoverschot te besteden aan „education” of aan het stichten van „a news-room and little library where members may spend their evenings” ”⁸. En wat de landbouwcoöperaties betreft, ten aanzien hiervan is nimmer een andere dan een economische doelstelling gepropageerd. Veelzeggend is in dit verband het bekende voorbeeld van de eerste aankoopcoöperatie voor landbouwbedrijfsbenodigdheden te Aardenburg. De oprichters zagen daarin niet meer dan een middel om betere kwaliteiten kunstmeststoffen tegen lagere prijzen te kunnen aankopen. Deze wel zeer beperkte economische doelstelling van de boeren te Aardenburg kwam overigens in de gekozen naam voor deze samenwerkingsvorm — „Welbegrepen Eigenbelang” — markant naar voren.

Een economische analyse van de coöperatieve organisatie kan verder een belangrijke bijdrage leveren tot het wegnemen van de huidige begripsverwarring. Tevens zal dit kunnen leiden tot een betere opzet en uitvoering van de coöperatieve organisatie zelve, alsmede van de verhoudingen van coöperatie tot de leden-deelnemers, van coöperatie tot derden en van de leden-deelnemers onderling.

Kennis van de economische kenmerken van de coöperatieve organisatie betekent ook voor de leiders van coöperaties, dat vele problemen waarmede men geconfronteerd wordt, verklaard en tot een oplossing kunnen worden gebracht, ten aanzien waarvan in vele gevallen van tegenstrijdige opvattingen blijk wordt gegeven. Een en ander zal eveneens kunnen leiden tot het kweken van een beter inzicht bij de leden en dientengevolge tot betere verhoudingen tussen leden-deelnemers en coöperatie.

Echter ook voor de overheid is een goed inzicht in de grondbeginselen der coöperatieve organisatie onontbeerlijk. In het bijzonder is dit van belang in verband met een te voeren mededingings- en belastingbeleid, alsmede de zorg voor een goede rechtszekerheid in het maatschappelijke verkeer.

Tenslotte kan een economische analyse van de coöperatieve organisatievorm veel bijdragen tot een goede „public relation” ten aanzien van de coöperatie in het algemeen en tot het wegnemen van bepaalde vóóroordelen bij sommige bevolkingsgroepen in het bijzonder.

1.3 Probleemstelling

Uitgangspunt voor onze beschouwingen is de vraag, die de toenmalige voorzitter van het amerikaanse coöperatie-instituut — Richard Pattee — op het

⁸ G. J. Otten, *De ontwikkeling der verbruikscoöperatie in Nederland*, Amsterdam 1924, pag. 8, e.v.

eerste jaarcongres van dit instituut, gehouden in 1925 te Philadelphia, in het bijzonder tot de wetenschapsmensen richtte: „I want the Institute to tell us what cooperation really is. We are doing something that we call „cooperation”, but we have only a poor understanding of the real nature and significance of these fumbling efforts. Brought together in an educational institute, we who are managers and directors and you who are professors and scholars should be able to get a more definite, a truer, a more ample understanding of the essential nature of the cooperative form of economic organization. Only with such deeper understanding may this cooperative movement be brought to the more perfect practice we hope to contribute to our country's economic evolution”⁹.

Hoewel het congres op dat moment het antwoord op de gestelde vraag schuldig moest blijven, is Richard Pattee erin geslaagd de wetenschappelijke wereld met zijn vraagstelling uit te dagen en heeft hij menig theoreticus geprikkeld en geactiveerd. Het reeds vermelde proefschrift van Ivan Emelianoff, dat weliswaar zeventien jaar later verscheen, kan in dit verband als een antwoord worden beschouwd op de voor het coöperatiewezen zo belangrijke vraag. Tevens mag Emelianoff's geschrift wel als een basiswerk worden gezien, waarop nadien andere coöperatie-economisten hebben kunnen voortbouwen en waarvan ook in de onderhavige studie een dankbaar gebruik zal worden gemaakt.

Het doel van ons onderzoek nu is, om het verschijnsel „coöperatie” aan een economische analyse te onderwerpen. Hierbij wordt coöperatie voorlopig omschreven als een organisatie, welke door samenwerking tussen economische subjecten een gunstiger economisch resultaat voor de afzonderlijke deelnemers tracht te verkrijgen. Als uitgangspunt wordt derhalve genomen, dat de coöperatie een economische organisatievorm is, althans als een activiteit kan worden beschouwd die voornamelijk — zo niet uitsluitend — gericht is op een economisch doel. In dit verband wordt dan ook de vraag onbeantwoord gelaten, in hoeverre deze doelstelling ook sociale en andere niet-economische elementen kan bevatten en/of in feite pleegt te bevatten. Terloops zij nog opgemerkt dat een analyse, zoals in het vorenstaande bedoeld, van de coöperatieve verschijningsvorm niet mogelijk is, zonder een nadere beschrijving van de coöperatie als institutionele figuur. Eveneens werd reeds betoogd dat het ervaringsobject „coöperatie” vanuit verschillende gezichtshoeken kan worden benaderd.

Ten aanzien van onze benaderingswijze worden eveneens belangrijke aanknopingspunten gevonden bij Limperg jr. die — binnen de leer van de bedrijfseconomie — coöperatie heeft omschreven als een vorm van externe organisatie tussen bedrijfshuishoudingen; als een verschijnsel van onvolkomen differentiatie of integratie; als een tussenvorm tussen integratie en differen-

⁹ E. G. Nourse, *From dogma to science in cooperative thinking*, Agricultural Cooperation, Selected Readings, M.A. Abrahamsen and C. L. Scroggs, 1957, pag. 109.

tatie ¹⁰. Het is bepaald opvallend dat Limperg's opvattingen zeer nauw aansluiten bij de resultaten van de onderzoeken en de benaderingsmethode der moderne coöperatie-economisten.

Tenslotte nog een opmerking van meer algemene aard. Het is nauwelijks voor bestrijding vatbaar dat de wetenschappelijke belangstelling voor een bepaald maatschappelijk verschijnsel ten nauwste samenhangt met de feitelijke betekenis daarvan. Anderzijds mag worden verwacht, dat bij het zich voordoen van een economisch verschijnsel van voldoende kwantitatieve omvang, er vanuit de praktijk een gerede belangstelling zal bestaan naar de resultaten van een economische bestudering.

In dit licht bezien wekt het bepaald verwondering dat het economisch hoger onderwijs in ons land zo weinig aandacht aan de coöperatie pleegt te besteden. Het ligt echter voor de hand te veronderstellen dat de omstandigheid dat de meeste geschriften over de coöperatie met name voor de econoom weinig bevredigend zijn, de belangstelling van economen voor coöperatievraagstukken ongunstig heeft beïnvloed. Een eveneens plausibele verklaring voor de stiefmoederlijke behandeling van de coöperatieve organisatievorm geeft Frietema: „Naarmate mag worden aangenomen, dat conclusies, waartoe vertegenwoordigers der economische wetenschappen zijn gekomen, ook voor het coöperatiewezen gelden, is er minder aanleiding voor de economen om hieraan hun bijzondere aandacht te schenken” ¹¹. Hoe dit ook zij, de wetenschappelijke belangstelling laat te wensen over, terwijl de maatschappelijke betekenis van de coöperatieve organisatievorm in het algemeen wordt onderschat. Bovendien biedt de coöperatie een geheel eigen problematiek.

1.4 Indeling van de studie

Zoals uit het vorenstaande genoegzaam zal zijn gebleken, is het doel dat ons bij deze studie voor ogen staat de gemeenschappelijke en typerende kenmerken van de coöperatieve organisatievorm, vanuit het kenobject der economie op te sporen en te trachten deze tot een denkmodel samen te voegen. Dit op basis van een economische benaderingswijze verkregen coöperatiemodel kan geacht worden de basiselementen, de grondbeginselen derhalve, te bevatten die uit de economische werkelijkheid kunnen worden afgeleid.

De uit het aldus verkregen coöperatiemodel gemaakte afleidingen — ten aanzien van de externe verhoudingen van coöperatie tot de haar omringende economische werkelijkheid en van de interne relaties tussen coöperatie en de in haar samenwerkende economische subjecten — kunnen als

¹⁰ Th. Limperg jr., *Bedrijfseconomie*, verzameld werk van Prof. Dr. Th. Limperg jr., Deel 4, Hoofdstuk VIII, De coöperatie, Deventer 1965.

¹¹ H. J. Frietema, *Coöperatie en de economische wetenschappen*, Openbare les, Amsterdam 1951, pag. 5.

gedragsregels worden aangemerkt, terwijl op basis hiervan tot een ideaaltypisch gedragspatroon kan worden geconcludeerd. Bovendien zal, wat de praktische toepassingsmogelijkheden van de coöperatieve organisatievorm betreft, rekening moeten worden gehouden met allerlei niet-economische — in het bijzonder psychologische en sociologische — factoren.

Het wil ons nu voorkomen dat met de zo juist geschetste benaderingswijze, waarbij de deductieve methode op de voorgrond treedt, doch tevens de inductieve methode waar nodig wordt gehanteerd, de wezenskenmerken van het ervaringsobject „coöperatie” kunnen worden geanalyseerd. Evenwel is het mogelijk — zelfs voor de hand liggend — dat hierbij blijkt, dat niet alles wat in het spraakgebruik met „coöperatie” wordt betiteld, ook aan de in deze studie op te sporen economische kenmerken van het verschijnsel „coöperatie” beantwoordt en derhalve niet valt onder de verkregen coöperatie-definitie. Dit ligt echter ook geenszins in de bedoeling. Evenmin wordt daarmee een waarde-oordeel uitgesproken over deze buiten de definitie vallende „coöperatievormen”. Bedoeld wordt slechts te betogen, dat deze vormen van economische activiteit iets anders voorstellen dan datgene waartoe in deze studie op basis van een economische analyse wordt geconcludeerd.

Nadat in Hoofdstuk I het doel van de onderhavige studie is geschetst, wordt in Hoofdstuk II het onderzoek begonnen met een summier overzicht van het ontstaan en de ontwikkeling van de coöperatiegedachte in de literatuur en in de praktijk. Met de analyse van het karakter, het doel en de methode der coöperatieve activiteit wordt hierna de grondslag gelegd voor het onderzoek naar de grondbeginselen van de coöperatieve organisatievorm. De daarop volgende paragrafen kunnen worden beschouwd als afronding of voltooiing van de begripsvorming omtrent het te onderzoeken verschijnsel. Daarmede is het mogelijk geworden het gevonden economische coöperatiebegrip te vergelijken met andere economische organisatievormen, — in het bijzonder met het kartel —, alsmede het te toetsen aan datgene wat zich in het spraakgebruik als „coöperatie” aandient. Overigens zijn er nog een aantal factoren, die het ontstaan en de ontwikkeling van coöperatieve organisaties mede beïnvloeden, welke in een afzonderlijke paragraaf zullen worden besproken. Nadat eerst nog getracht is een indeling van de verschillende vormen van coöperatie te geven, wordt als afsluiting van Hoofdstuk II een coöperatiedefinitie geformuleerd.

Wordt in Hoofdstuk II de basis gelegd voor de economische benadering van het verschijnsel „coöperatie”, of anders gezegd, wordt hierin het economische coöperatiemodel opgebouwd, in Hoofdstuk III wordt getracht de coöperatie als institutie of als economisch lichaam zijn plaats en functie te geven binnen het maatschappelijk-economische kader. Hierbij wordt in de eerste twee paragrafen in het bijzonder aandacht geschonken aan de macro-economische relaties. Onderzocht zal namelijk worden, welke functie de coöperatieve organisatie vervult ten aanzien van een zodanige institu-

tionalisering van de markten dat, — via het opbouwen van een compenserende macht en het toevoegen van besturende instrumenten —, daardoor een „workable competition” wordt bevorderd.

Daartegenover wordt in de overige paragrafen van Hoofdstuk III ingegaan op de interne verhoudingen der coöperatie, — de verhouding van de coöperatie ten aanzien van de coöpererende economische subjecten —, zijnde de micro-economische relaties. Hiermede wordt bedoeld de basis te onderzoeken waarop de rechten en verplichtingen der deelnemers onderling én ten opzichte van de coöperatieve organisatie berusten. Na een algemene behandeling van deze problematiek wordt nog afzonderlijk aandacht geschonken aan de verdeling van de kosten en opbrengsten binnen de coöperatie, alsmede aan de regeling van de zeggenschap of het stemrecht der deelnemers. Tenslotte wordt op een met het voorgaande verbandhoudende problematiek ingegaan, namelijk de verdeling van het risico, de financiering en de daarmee in verband staande aansprakelijkheidsregeling als garantiefiguur, alsmede op de regeling van de eigendomsverhoudingen binnen de coöperatieve organisatie.

Met de behandeling van de onderwerpen ten aanzien van de macro- en micro-economische relaties der coöperatie, kan eigenlijk het ontwikkelde coöperatiemodel als voltooid worden beschouwd. Het ligt echter voor de hand dat er behoefte bestaat aan enkele meer praktische toepassingen en afleidingen. Hieraan wordt tegemoet gekomen in Hoofdstuk IV, waarin enkele actuele coöperatieproblemen zullen worden getoetst aan het opgebouwde coöperatiemodel. De conclusies die daarbij worden getrokken zijn te beschouwen als consequente afleidingen uit de ontwikkelde ideaal-typische constructie. Dit houdt derhalve in, dat bij deze toetsing geen of nauwelijks rekening wordt gehouden met buiten-economische factoren, voorzover deze niet direct mede het economische gedrag bepalen. Besproken worden: a) het niet-ledenverkeer, b) de verticale integratie, c) de vennootschapsbelasting, d) de autonomie der coöperatie en e) de taakverdeling tussen bestuur en directie.

In een slotbeschouwing wordt het resultaat van de studie samengevat en een enkele opmerking geplaatst ten aanzien van de betekenis van een economische beschouwingswijze van de coöperatie voor de theorie en de praktijk van het coöperatiewezen.

HOOFDSTUK II.

COÖPERATIE ALS OBJECT DER ECONOMIE

2.1 Ontwikkelingen in het coöperatieve denken

Wie de literatuur omtrent het coöperatiewezen meer dan oppervlakkig bestudeert, zal ongetwijfeld een bepaalde evolutie van het begrip „coöperatie” kunnen constateren. Aanvankelijk werd namelijk coöperatie in sterke mate beschouwd als een maatschappijhervormend systeem, terwijl geleidelijk aan een kentering is ontstaan in de richting van een economische organisatievorm of zelfs van een ondernemingsvorm. Ten aanzien van deze evolutielijn nu, zo wil het ons voorkomen, is het mogelijk een drietal ontwikkelingsstadia te onderkennen, welke min of meer typerend mogen worden geacht voor de heersende opvattingen.

De tijdsperiode waarin de coöperatieve gedachte ontstond en tot ontwikkeling kwam, kan worden gekarakteriseerd door en worden geacht parallel te lopen met de doorbraak van het economisch individualisme en de industriële revolutie. Dit betekende immers een keerpunt in de geschiedenis van de gildemaatschappij, de staatsordening en de economische belemmeringen. Het is de tijd waarin Adam Smith zijn economische theorie formuleerde in zijn meesterwerk: „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations” en de grondslag legde voor de „klassieke school”¹².

Algemeen werd destijds verwacht dat door de afbraak van allerlei belemmerende elementen, niet alleen de welvaart sterk zou worden bevorderd, doch dat tevens een harmonisch op elkaar afgestemde samenleving zou ontstaan. Weldra zou echter blijken dat velen een te optimistische verwachting koesterden met betrekking tot „les harmonies économiques”, zoals deze door Frédéric Bastiat¹³ in de economische theorie werd ontwikkeld en in het bijzonder door de Amerikaanse „optimisten” werd overgenomen. Met name de economische geschiedenis van Engeland leert dat de economische en industriële revolutie, die zich in de tweede helft van de 18e eeuw in alle hevigheid en scherpste voltrok, met onnoemelijk veel leed en menselijke ellende gepaard is gegaan en dan ook tot de donkerste bladzijden van de economische en sociale geschiedenis moet worden gerekend.

Het waren met name Robert Owen, Louis Blanc, Philippe Buchez, Charles Fourier, Saint-Simon, Proudhon, William King en anderen, die streefden naar een omvorming van het nieuwontstane maatschappelijke systeem. Hun pogingen waren er op gericht een andere en betere ordening van de maatschappij te bewerkstelligen. Het is in het bijzonder Robert Owen ge-

¹² A. Smith, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London 1776.

¹³ W. Heller, *Grundprobleme der Volkswirtschaftlichen Theorie*, Budapest 1931, 4e Auflage, pag. 12, e.v.

weest, die een „coöperatief socialisme” voorstond, een maatschappij-organisatie waarbij arbeid, grond en kapitaal eendrachtig zouden samenwerken in op zelfvoorziening gerichte kolonies. Zijn streven was er kennelijk op gericht een stelsel op te bouwen van min of meer gesloten gemeenschappen, waarbinnen de producenten gelijktijdig als consumenten zouden optreden en welke hij dan ook betitelt met: „villages of co-operation”, een soort communistische leefgemeenschappen. Zijn in praktijk gebrachte theorie — onder andere de kolonie in New Lanark en „New Harmony” in Amerika — is echter op een mislukking uitgelopen. Robotka is ten aanzien van deze mislukte proefnemingen de mening toegedaan dat: „One of the important reasons why his communal colonies failed is that they represented a step backward toward the self-sufficient communal life of the past rather than a step in tune with the times toward specialization” ¹⁴.

Dat Robert Owen zijn instemming niet betuigde met de oprichting van de verbruikscoöperatie te Rochdale, doet — niettegenstaande hierbij een zestal van zijn volgelingen rechtstreeks betrokken is geweest — voor een buitenstaander mogelijk wat merkwaardig aan. Zo weigerde hij op een schriftelijke uitnodiging in te gaan van Charles Howarth, één van de voornaamste grondleggers van de „Equitable Pioneers’ Society”, om naar Rochdale te komen en de coöperatie te bezichtigen. Als verklaring voor deze handelswijze mag wel gelden, dat hij in deze ontwikkeling een rechtstreekse bedreiging zag voor de realisering van zijn genoemde „villages of co-operation”. Eenzelfde mening omtrent Owen is Lambert toegedaan: „His ideal was more ambitious. He was looking for a complete solution: not only a solution to the problem of distribution but a solution to those of production, education and existence as well. For, since his youth and throughout his whole work, Owen was driven by educational preoccupations” ¹⁵.

Hoewel de opgerichte verbruikscoöperatie te Rochdale duidelijk als een ombuiging ten opzichte van Owen’s coöperatiegedachten kan worden beschouwd, bleef ze niettemin door zijn geest geïnspireerd. In welke mate deze beïnvloeding tot uiting kwam, moge blijken uit de statuten van deze coöperatie, waarin onder meer als doel werd gesteld: „That as soon as practicable, this society shall proceed to arrange the powers of production, distribution, education, and government, or in other words to establish a self-supporting home-colony of united interests, or assist other societies in establishing such colonies” ¹⁶.

Ook in de moderne tijd blijkt het „coöperatisme” nog niet verdwenen te zijn. Met name in de frans sprekende landen bevinden zich vele economen, die tot de aanhangers van het „coöperatief socialisme” kunnen worden gerekend. In dit verband denken wij met name aan de volgelingen van de door Charles Gide opgerichte „École de Nîmes”: Bernard Lavergne, Ernest

¹⁴ F. Robotka, *Philosophy of cooperation, Agricultural Cooperation, Selected Readings*, M. A. Abrahamsen and C. L. Scroggs, 1957, pag. 105.

¹⁵ P. Lambert, *Studies in the social philosophy of co-operation*, Brussel 1963, pag. 43.

¹⁶ P. Lambert, t.a.p., pag. 292.

Poisson, Georges Lasserre, Paul Lambert en anderen. De opvattingen omtrent coöperatie en de daaruit sprekende verwantschap met de ideeën van Robert Owen worden duidelijk vertolkt door Lambert: „Owen and Fourier are the fathers of co-operation, mainly because they have expressed its fundamental principles: association, voluntary character, democratic government, activity aiming at service”¹⁷. Zijn definitie van de coöperatieve organisatie behoeft in dit verband geen nadere toelichting: „A co-operative society is an enterprise formed and directed by an association of users, applying within itself the rules of democracy, and directly intended to serve both its own members and the community as a whole”¹⁸. In tegenstelling tot de economische benaderingswijze der coöperatie, rekent Emelianoff alle opvattingen die teruggaan op de gedachte van maatschappij-hervorming tot de „traditional doctrines” omtrent coöperatie¹⁹.

De tweede fase in de ontwikkeling van het coöperatieve denken wordt gekenmerkt door een overwegend juridische benadering van het verschijnsel. Wanneer allereerste en in grote getale coöperaties van allerlei soort worden opgericht, ontstaat de behoefte aan een specifieke wetgeving voor deze nieuwe organisatievormen en daarmee de behoefte aan een juridische omschrijving. In dit licht kunnen de pogingen worden gezien van onder andere Kaufmann en Jacob²⁰, om tot bruikbare omschrijvingen van het begrip „coöperatie” te komen.

Daarbij wordt als uitgangspunt genomen dat coöperaties: „verenigingen van personen” zijn, in tegenstelling tot „verenigingen van kapitalen”. „Das Wesen der Genossenschaft als Personalgesellschaft im Gegensatz zu demjenigen der Kapitalgesellschaften”, merkt Jacob op, „hat sich vielmehr darin zu zeigen, dass bei ihr das Kapital, sei es nun gross oder klein, keine herrschende, sondern dienende Stellung einnimmt, dass also vor allem die „Geschäftsanteile” bei ihr nicht die überragende Rolle spielen, welche die Aktien, Kuxe, usw. bei den Kapitalgesellschaften innehaben”²¹. Het valt overigens niet te ontkennen dat de invloed van deze juridische benaderingswijze zeer sterk heeft doorgewerkt in de hedendaagse opvattingen omtrent coöperatie. Met name is dat het geval ten aanzien van de coöperatieve wetgevingen. Uiteraard sluiten deze juridische definities meer aan bij het bestaande en genoemde „traditionele” denken, dan bij de latere economische benadering.

Tot dezelfde ontwikkelingsfase kunnen ook de verschillende historisch-beschrijvende beschouwingen over het coöperatieverschijnsel gerekend wor-

¹⁷ P. Lambert, t.a.p., pag. 59, e.v.

¹⁸ P. Lambert, t.a.p., pag. 231.

¹⁹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 204.

²⁰ H. Kaufmann, *Das Wesen der Genossenschaften und die Definition des Begriffes Genossenschaft*, 1927.

E. Jacob, *Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften*, Berlin 1913.

²¹ E. Jacob, t.a.p., pag. 21.

den. In de meeste van deze werken wordt de coöperatie behandeld vanuit een geschiedkundig standpunt. Er worden beschrijvingen gegeven van bepaalde soorten coöperaties en hun werkwijze, of van afzonderlijke coöperaties in de vorm van gedenkschriften en uiteenzettingen. „Typical for this descriptive group of literature is, generally speaking”, merkt Kaarlehto in dit verband op, „the pure interpretation of empirical results, use of external characteristics of cooperatives and lack of analytical treatment”²².

Voor het derde ontwikkelingsstadium is typerend te achten de economische benaderingswijze van het verschijnsel „coöperatie”. Als voorlopers van deze richting mogen onder andere worden aangemerkt: Chino Valenti en Robert Liefmann²³, terwijl in ons land Dr. R. Kuperus reeds in 1926 aandacht aan de „Economische kenmerken der coöperatie”²⁴ heeft geschonken.

Aan Valenti kan in het bijzonder de verdienste worden toegeschreven de coöperatie als marktverschijnsel naar voren te hebben gehaald. Hij merkt ten aanzien daarvan het volgende op: „... that the cooperative movement is an organic part of the existing system of exchange economy, and not an alien socio-economic ingredient designed and destined to replace this system”²⁵. Zijn opvattingen komen eveneens zeer duidelijk tot uiting in zijn definitie van de coöperatieve organisatie: „A cooperative association is an economic institution, which, within the existing system of free competition, aims to correct wholly or partly the natural imperfections of the distribution of wealth”²⁶. Hoewel op deze wijze het probleem door Valenti mogelijk ietwat eenzijdig wordt benaderd, — hij ziet namelijk de coöperatie in het bijzonder als een correctief —, heeft hij de coöperatie in principe als een aan het economisch ruilverkeer inherent marktverschijnsel gekarakteriseerd.

Ook Liefmann — die de coöperatie als een „Wirtschaft” betitelt — heeft haar economische functie met name centraal gesteld. Zijn definitie laat hieromtrent aan duidelijkheid niets te wensen over: „Genossenschaften sind Wirtschaften, die mittels gemeinsamen Geschäftsbetriebes die Förderung oder Ergänzung der Haus- oder Erwerbswirtschaften ihrer Mitglieder bezwecken”²⁷.

Op deze door Valenti en Liefmann ontwikkelde gedachten omtrent het verschijnsel „coöperatie”, hebben in latere jaren de economische onderzoekers kunnen voortbouwen. Zo onder andere Kuperus die, hoewel uitgaande van Liefmann's opvattingen, zich echter niet geheel met zijn defi-

²² P. Kaarlehto, *On the economic nature of cooperation*, Stockholm 1956, pag. 246.

²³ Ch. Valenti, *L'associazione cooperativa contributo all teoria economica della coöperatione*, Modena 1902.

R. Liefmann, *Die Unternehmungsformen*, Stuttgart 1923, 3e Auflage.

²⁴ R. Kuperus, *De coöperatieve vereeniging*, Amsterdam 1926, pag. 6.

²⁵ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 17.

²⁶ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 18.

²⁷ R. Liefmann, t.a.p., pag. 81.

nitie kan verenigen, getuige zijn uitspraken: „Ook wij kunnen ons... niet met de definitie, die Liefmann geeft vereenigen. Zij begrenst naar onze mening het coöperatieverschijnsel te eng, door de economische onzelfstandigheid, die o.i. slechts typerend is voor een bepaalde groep van coöperatieve bedrijven — zij het ook, dat deze de belangrijkste groep uitmaken — te verheffen tot een voor het economisch wezen der coöperatie beslissend element”²⁸. Het wil ons echter voorkomen dat Kuperus hier zelf verstrikt raakt in datgene dat hij aan Jacob verwijt in de alinea: „Tegen de opmerkingen van Jacob is aan te voeren, dat bij een economische beschouwing der coöperatie, wanneer dus de bedoeling voorzit haar naar zelfstandige economische kenmerken te definiëren, niet rekening kan worden gehouden met motieven, ontleend aan de wenschelijkheid, dat vormen, die de praktijk als coöperaties bestempelt, niet worden buitengesloten”²⁹.

In het bijzonder na de laatste wereldoorlog hebben economen zich meer dan tevoren bezig gehouden met een economische bestudering der coöperatieve organisatie. Een praktische aanleiding hiertoe is zeker geweest de eerder vermelde vraag, die de voorzitter van het Amerikaanse coöperatie-instituut tot de wetenschappelijke wereld richtte. Eveneens werd er reeds op gewezen dat de genoemde dissertatie van Ivan Emelianoff: „Economic theory of cooperation”, als een antwoord op deze uitdaging mag worden beschouwd en dat met deze studie de grondslag werd gelegd voor en de stoot werd gegeven aan de moderne theoretisch-economische benaderingswijze van het coöperatiewezen.

Ten aanzien van de moderne coöperatieliteratuur komt echter een tweetal opvattingen of richtingen duidelijk naar voren. Enerzijds kan een „amerikaanse” groep worden onderscheiden van min of meer zuivere theoretische economen, anderzijds een „duitse” richting van onderzoekers die de meer praktische of „overall” benaderingswijze prefereren. Als belangrijkste vertegenwoordigers van de „amerikaanse school” kunnen onder andere worden gezien: Ivan Emelianoff³⁰ en zijn volgelingen Frank Robotka³¹, Richard Phillips³², alsmede de fin Paavo Kaarlehto³³ en de duitser Hans Ohm³⁴. Tot de „duitse school” kunnen in het bijzonder Georg Draheim³⁵ en Reinhold Henzler³⁶ worden gerekend.

²⁸ R. Kuperus, t.a.p., pag. 15, e.v.

²⁹ R. Kuperus, t.a.p., pag. 16, e.v.

³⁰ I. V. Emelianoff, t.a.p.

³¹ F. Robotka, A theory of cooperation, Journal of farm economics, 1947 en Agricultural Cooperation 1957.

³² R. Phillips, Economic nature of the cooperative association, Iowa State University, Ames, Iowa 1952.

³³ P. Kaarlehto, t.a.p.

³⁴ H. Ohm, t.a.p.

³⁵ G. Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Göttingen 1955, 2e Auflage.

³⁶ R. Henzler, Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft, Essen 1957.

R. Henzler, Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, Wiesbaden 1962.

Het is voor de hand liggend, dat het verschil in benaderingswijze tussen de beide genoemde „scholen” het markantst naar voren komt in de definities omtrent coöperatie. Hierbij blijkt dat in alle definities welke gegeven worden door de aanhangers van de „duitse” richting, gesteld wordt dat een coöperatie enerzijds een „Personenvereinigung” is en anderzijds een „Betriebswirtschaft”. Zo merkt bijvoorbeeld Henzler op: „Die Genossenschaft ist eine Personenvereinigung mit nicht geschlossener Mitgliederzahl, deren Zweck es ist, entsprechend dem ihr erteilten Grundauftrag die Wirtschaften der Mitglieder mittels gemeinsam getragener Betriebswirtschaft zu fördern” ³⁷. Het tweeslachtige of dualistische karakter der coöperatieve organisatie wordt hierbij verklaard uit de tegenstelling die er bestaat tussen enerzijds de eisen die de vereniging van personen stelt, — de sociologische factoren —, en anderzijds de eisen welke door het bedrijf — de economische factoren — worden gesteld.

Hiertegenover ziet de „amerikaanse” richting de coöperatie veeleer als een vorm van onvolledige integratie tussen zelfstandige economische subjecten. Hierbij integreert de samenwerkingsvorm slechts één of meer taken of functies van de bedrijfs- of gezinshuishoudingen en laat deze voor al het overige volkomen zelfstandig. Ook in deze gedachtengang wordt een dualisme gesignaleerd, echter dit wordt toegeschreven aan de onvolledigheid van de integratie. Enerzijds namelijk — ten aanzien van de externe betrekkingen — is de coöperatie zelfstandig, anderzijds echter — ten aanzien van de interne relaties met de samenwerkende economische subjecten — is ze afhankelijk. Kaarlehto omschrijft daarom de coöperatieve organisatie als: „... non-independent firms . . ., firms that are subordinated to the needs of other economic units, firms without independent economic goal” ³⁸.

2.2 *Het karakter van de coöperatieve activiteit*

Om de economische kenmerken van de coöperatieve organisatievorm te kunnen opsporen, dient in eerste instantie het economische karakter of de aard van de coöperatieve activiteit binnen de maatschappelijk-economische kringloop te worden bepaald. Hiertoe is alle aanleiding gegeven het feit, dat er in de coöperatieliteratuur veelal — met uitzondering van onder andere Ohm ³⁹ — geen duidelijk standpunt is te vinden ten aanzien van de vraag, of de coöperatieve activiteit tot de productieve, danwel tot de consumptieve handelingen moet worden gerekend, of tot beide. Genoemd verschijnsel ontspringt aan de omstandigheid, dat naast coöperaties waarin bedrijfshuishoudingen samenwerken, eveneens coöperaties voorkomen waarin consumenten hun economische belangen coördineren.

³⁷ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 26.

³⁸ P. Kaarlehto, t.a.p., pag. 253.

³⁹ H. Ohm, t.a.p., pag. 9, e.v.

Nu kan het economische handelen binnen de economische kringloop worden onderscheiden in een tweetal functies en wel, enerzijds de productie, die tot doel heeft de voortbrenging van goederen en diensten, anderzijds de consumptie, welke gericht is op het verbruik der voortgebrachte middelen, of anders geformuleerd: direct gericht is op het finale doel van de economische handeling. Naar de opvattingen van Schneider wordt het begrip „productie” geïnterpreteerd als: „... das planvolle Handeln des Menschen mit dem Ziel der Konsumgüterbeschaffung zu bezeichnen”⁴⁰. Hierbij kan de productie volgens von Stackelberg worden gezien als: „... eine Umwandlung von Gütern höherer Ordnung in Güter niederer Ordnung... Die Ordnung eines Gutes wird durch jede Masznahme herabgesetzt, die das Gut näher an den Konsum heranbringt”⁴¹. Bijzonder helder formuleert Ohm een en ander: „Entsprechend den unterscheidbaren Nutzenkategorien der Form, der Zeit und des Raumes, die allen Gütern anhaften, sind sämtliche Masznahmen, die auf die Vermehrung des Form-, Zeit- oder Raumnutzens der Güter abzielen, als produktiv in wirtschaftlichem Sinne zu bezeichnen und dem Bereich der Produktion zuzurechnen. Diese Stellung gilt unabhängig von der Wirtschaftsordnung, in der sich diese Tätigkeit vollzieht und also auch für den Typus der „geschlossenen Hauswirtschaft””⁴². Hiertegenover kan het begrip „consumptie” worden gezien als het proces, waarbij de goederen „durch den Verzehr und die Inanspruchnahme ihres Nutzens in Vollendung des Entzweckes jeglichen Wirtschaftens untergehen”⁴³. Evenwel voltrekt zich dit proces binnen de consumptiehuishoudingen en door de daar aanwezige gezinsleden. In dit verband worden de persoonlijke prestaties van de consumenten om de goederen of diensten te kunnen genieten — onder andere de werkzaamheden van een huisvrouw of een doe-het-zelver — ook tot de consumptieve activiteiten gerekend.

Voor de analyse van vele problemen der economie moge deze gegeven onderscheiding toereikend zijn, echter met het oog op de functie- of karakterbepaling van de coöperatieve activiteit blijkt dit niet het geval. Gaat men namelijk van genoemd indelingscriterium uit, dan stuit men op de moeilijkheid, dat een economisch gelijke dienstprestatie de ene keer tot de productie en de andere keer tot de consumptie moet worden gerekend. Zo zou een gezamenlijke inkoopactiviteit van consumenten tot de consumptiesfeer behoren, terwijl eenzelfde functie verricht door een zelfstandige winkelier als productie kunnen worden aangemerkt. Dezelfde problematiek doet zich voor, indien men in een gezinshuishouding de huisvrouw vervangt door een dienstmeisje, de gezinswas naar de wasserij stuurt of van kant-en-klaar maaltijden gebruik gaat maken.

⁴⁰ E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie, 2e Auflage, Deel I, Tübingen 1950, pag. 3.

⁴¹ H. von Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, pag. 31.

⁴² H. Ohm, t.a.p., pag. 11.

⁴³ H. Ohm, t.a.p., pag. 11.

Schneider benadert de zo juist vermelde problematiek vanuit een andere gezichtshoek, namelijk vanuit het inkomensaspect⁴⁴. De productie wordt daarbij gezien als een inkomensvormingsproces en de consumptie als een inkomensbestedingsproces, terwijl dan inkomensvormende en inkomensbestedende activiteiten der economische subjecten kunnen worden onderscheiden. Iedere prestatie nu die het nut der goederen verhoogt, verhoogt ook gelijktijdig het maatschappelijke inkomen, onafhankelijk van het feit door wie de prestatie wordt geleverd en het karakter van de economische eenheid waarbinnen de prestatie wordt verricht, zij het gezins- of bedrijfs-huishouding.

Wordt nu de economische handeling in relatie gebracht met het economische subject, dan spreekt Ohm van „ertragsstrebige” en „verbrauchsstrebige” activiteiten, terwijl alle economische handelingen die op het verkrijgen van een inkomen zijn gericht door hem met „ertragswirtschaftliche” worden aangeduid⁴⁵. Bij hantering van genoemd criterium, kunnen dan binnen de moderne ruilverkeershuishouding „ertragswirtschaftliche” en „verbrauchswirtschaftliche” activiteiten worden onderscheiden. Hierbij kunnen die economische handelingen als „ertragswirtschaftliche” worden onderscheiden, die door het medium van de prijsvorming met een geldinkomen kunnen worden beloond. Een en ander houdt nu in dat de „Marktfähigkeit” — de geschiktheid om via de markt verhandeld te worden — van een prestatie in feite beslist over de toerekening tot het begrip „productie” of „consumptie” en daarmee over het inkomensvormende of inkomensbestedende karakter van de economische handeling. De conclusie van Ohm: „Damit fallen sämtliche Leistungen der Konsumenten im Zusammenhang mit Ausübung von Leistungen, die nicht denkbare an die Person des Konsumenten gebunden sind, in den ertragswirtschaftlichen Bereich”⁴⁶, kunnen wij dan ook volledig onderschrijven. Indien de prestaties van de overheid buiten beschouwing worden gelaten, is dit eveneens het geval ten aanzien van zijn opmerkingen: „Ob eine wirtschaftliche Verrichtung produktiver Natur ist, kann aber niemals von institutionellen, nämlich der unternehmungsweisen Organisation der Leistungserstellung, oder von finalen Aspekten — dem des Gewinnstrebens —, her beurteilt werden, sondern nur von funktionellen Beziehungspunkten her. Jede Tätigkeit, die Einkommen bildet, ist als produktiv und damit als ertragswirtschaftlich zu bezeichnen”⁴⁷.

Na vorenstaande analyse van de begrippen „productie” en „consumptie” is het nu mogelijk het karakter of de economische functie van de coöperatieve activiteit te bepalen. Dat coöperaties op het terrein van de land- en tuinbouw, de middenstand of de nijverheid — die gezien kunnen worden als

⁴⁴ E. Schneider, t.a.p., pag. 13.

⁴⁵ H. Ohm, t.a.p., pag. 12.

⁴⁶ H. Ohm, t.a.p., pag. 12.

⁴⁷ H. Ohm, t.a.p., pag. 14.

samenwerkingsvormen tussen bedrijfshuishoudingen — een productiefunctie vervullen binnen de economische kringloop, wordt door niemand ernstig in twijfel getrokken. Echter ten aanzien van de coöperatieve activiteiten van consumenten zijn de standpunten verdeeld. Onzes inziens moet dit worden toegeschreven aan de verschillende opvattingen die er met betrekking tot de begrippen „productief” en „consumptief” worden gehuldigd.

Zoals reeds werd betoogd, achten wij het bepaald bezwaarlijk en onhoudbaar, dat een economische functie uitgeoefend door een coöperatie van consumenten een consumptief karakter zou bezitten, terwijl een economisch zelfde functie, verricht door een zelfstandige winkelier tot de productiesfeer zou behoren. In dit verband dient eveneens te worden gewezen op het feit dat, tengevolge van de toenemende commercialisering van de gezinswerkzaamheden, steeds meer activiteiten uit de traditionele consumptiesfeer worden overgeheveld naar de productiesfeer.

De door Schneider gehanteerde benaderingswijze vanuit het inkomensaspect biedt, dunkt ons, voldoende perspectief om tot een duidelijke onderscheiding te komen tussen de begrippen „productie” en „consumptie”. Passen wij genoemde benaderingswijze op de coöperatieve vereniging toe, dan volgt hieruit dat zowel de activiteiten van een coöperatie van consumenten, als die van een zelfstandige onderneming in hetzelfde economische vlak, beide gericht zijn op het verkrijgen van inkomen en derhalve een productief karakter bezitten. De conclusie van Ohm komt ons derhalve juist voor: „... dasz die Genossenschaften aller Typen sich ertragsstrebig und damit auf dem Produktionssektor betätigen”⁴⁸.

2.3 Het doel der coöperatieve activiteit

In onderstaande analyse van het economische doel der coöperatieve activiteit in engere zin, richten wij de aandacht uitsluitend op de economische motieven, welke voor de economische subjecten aanleiding zijn in coöperatieve organisaties samen te werken. Teneinde eventuele misverstanden uit te sluiten, zij hier duidelijk gesteld dat het geenszins in de bedoeling ligt te betogen, dat buiten-economische factoren geen belangrijke rol zouden hebben gespeeld — en nog spelen — bij de totstandkoming en verdere ontwikkeling van het coöperatiewezen. De omvangrijke historisch-beschrijvende literatuur die er omtrent het coöperatiewezen bestaat en waarin met name het ontstaan en de ontwikkeling van de coöperaties in verschillende tijdsperiodes, omstandigheden en volkshuishoudingen wordt weergegeven, toont namelijk duidelijk aan dat de genoemde buiten-economische factoren de economische motieven ten eerste hebben beïnvloed, respectievelijk versterkt of afgezwakt. Daar het echter onze bedoeling is een econo-

⁴⁸ H. Ohm, t.a.p., pag. 13.

mische analyse van de coöperative activiteit te geven, dienen in deze de sociale, ethische, religieuze en andere niet-economische deelmotieven der coöperatoren buiten beschouwing te worden gelaten.

Bij het onderzoek wordt uitgegaan van de ontstaansgeschiedenis van het coöperatiewezen, zoals dat binnen de verschillende west-europese markthuishoudingen rond het midden van de vorige eeuw tot stand is gekomen, in de bloeitijd van het rationalisme en het klassieke liberale stelsel. Dit klassieke liberalisme werd immers gekenmerkt door een drietal uitgangspunten, namelijk de aanvaarding van de privaateigendom, de vrijheid van overeenkomst en het individuele winststreven van het economische subject. Het waren met name deze uitgangspunten die een sterke afwijking bewerkstelligden tussen enerzijds de in de werkelijkheid gerealiseerde economische orde en anderzijds het via verregaande abstractie verkregen „denkmodel” der Klassieke School. In het theoretische model had men namelijk afgezien van een wezenselement uit het economische gebeuren, de factor economische macht. Deze, zo redeneerde men consequent, zou door de veelheid van tegenover elkaar staande marktpartijen automatisch worden geëlimineerd.

Nu is de economische macht veelal zeer ongelijkmatig over de economische subjecten verdeeld, welke onderlinge verschillen volgens Seraphim: „... einen immanenten Bestandteil jeder Wirtschaftsgestaltung ausmachen”⁴⁹, terwijl in de praktijk van het economische leven een veelvuldig gebruik gemaakt wordt van machtsversterkingen. Een en ander wordt door Ohm bevestigd in de opmerking: „Dasz die Wirtschaftspraxis ein sehr empfindliches Gefühl für diese Zusammenhänge hatte, zeigt die starke Tendenz zu informellen und formellen Zusammenschlüssen innerhalb der Produktion und des Handels in jener und den darauffolgenden Epochen”⁵⁰.

De doorbraak van het economisch liberalisme heeft ontegenzeggelijk vele en grote economische voordelen afgeworpen, zeer in het bijzonder op het terrein van de productie. Anderzijds echter leidde datzelfde liberalisme tot schier onaanvaardbare bezwaren bij de inkomensverdeling, met name ten aanzien van een drietal bevolkingsgroepen, de loonarbeiders, de land- en tuinbouwers en de kleine neringdoenden. De tot deze groepen behorende individuele subjecten bleken niet opgewassen tegenover de aan de andere zijde van de markt opererende economische eenheden, waardoor ze in een scheve marktpositie werden gemanoevreerd. Hieruit nu is een impuls ontstaan tot tegenspel, tot het zich bewust worden van gemeenschappelijke economische belangen, tot het opbouwen van georganiseerde belangengroepen om daarmee de onevenwichtige marktverhoudingen te kunnen veranderen, respectievelijk de gevolgen ervan af te wenden. Het opbouwen

⁴⁹ H. Ohm, t.a.p., pag. 15.

⁵⁰ H. Ohm, t.a.p., pag. 15.

van deze „countervailing power”⁵¹ kan dus gezien worden als een gevolg van een innerlijke, uit de markt voortkomende, dynamiek. De moderne vakbonden zijn in deze een duidelijk voorbeeld van de verbetering van de marktpositie der aanbieders van arbeidsprestaties. In andere vorm kan hetzelfde worden opgemerkt ten aanzien van de in coöperatieve organisaties samenwerkende consumenten, land- en tuinbouwers en kleine zelfstandigen in de tussenhandel.

De conclusie ligt dan ook voor de hand, dat de beweegredenen om tot coöperatieve samenwerkingsvormen te geraken primair gelegen zijn in het verbeteren van de marktverhoudingen der individuele economische subjecten, tegenover de aan de overzijde van de markt optredende marktpartijen. Op deze wijze trachten de gezinshuishoudingen via consumptiecoöperaties de prijs van het levensmiddelenpakket en andere verbruiksgoederen te verlagen; de bedrijfshuishoudingen pogen via coöperatieve inkoop- en afzetverenigingen hun bedrijfsbenodigdheden voordeliger in te kopen, respectievelijk de opbrengst van hun producten te verhogen, alsmede de daaraan verbonden kosten, c.q. be- en verwerkingen te minimaliseren.

Zijn het derhalve economische voordelen die door de deelnemers aan de coöperatieve organisatie worden nagestreefd, dit neemt niet weg dat deze samenwerkingsvormen niet eveneens van grote maatschappelijke en sociale betekenis kunnen zijn voor de niet-deelnemers. De opvattingen echter van de coöperatist Lambert dat: „The co-operative society directly aims at serving both its members and the community as a whole”⁵², gaan ons in dit verband te ver. Er dient namelijk geen twijfel over te bestaan dat het primaire doel van de coöperatie als economische organisatievorm is, het behartigen van de economische belangen der deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen. Overigens behoeft dit niet uit te sluiten, dat deze samenwerkingsvorm bepaalde nevengevolgen en effecten kan veroorzaken, die als deeldoelen in meerdere of mindere mate kunnen worden nagestreefd. Niettemin dient in conflictgevallen het economische belang van de aangeslotenen in de coöperatie te prevaleren boven dat van de niet-aangeslotenen. Immers als orgaan van de leden wordt de economische activiteit der coöperatie bepaald en het risico gedragen door de leden. Dit hoeft evenwel niet te betekenen dat de bedrijfspolitiek der coöperatie niet zodanig kan worden gevoerd, dat naast het dienen van de directe ledenbelangen, tevens het algemeen belang zoveel mogelijk wordt nagestreefd, respectievelijk zo weinig mogelijk wordt geschaad.

In het vorenstaande werd betoogd dat het doel van de coöperatieve organisatievorm primair gelegen is in de verbetering van de ruilbetrekkingen der samenwerkende economische subjecten, in vergelijking tot daaraan voorafgaand afzonderlijk marktoptreden. Dit doel is in wezen identiek aan

⁵¹ J. K. Galbraith, *American Capitalism, The concept of countervailing powers*, London 1957, pag. 111, e.v.

⁵² P. Lambert, t.a.p., pag. 235.

datgene wat economische subjecten nastreven via andere vormen van economische samenwerking. Tegenstanders van de coöperaties betitelen haar wel als „collectivistisch” of zelfs „communistisch”. Wie dit doet neme wel in aanmerking, dat daarmee een oordeel wordt uitgesproken over alle economische organisatievormen, derhalve ook over het kartel.

Terloops is reeds opgemerkt dat de verbetering van de ruilbetrekkingen der in coöperatief verband opererende gezins- en bedrijfshuishoudingen in feite plaats vindt via beïnvloeding en verandering van de marktform, casu quo de marktstructuur. De organisatorische aanensluiting van economische subjecten is daarbij als een middel te beschouwen om de tekortkomingen van het klassieke marktmechanisme te corrigeren. Of om Lambers te citeren: „Waar de marktstructuur een markt van zeer velen doet zien, heeft de ervaring uitgewezen, dat het voorkomt dat de zeer velen zich verenigen tot één lichaam, door ervaring en theoretische economie onderwezen dat eendracht macht maakt en dat macht economisch een goed ding is, voor wie haar bezit”⁵³. Via coöperatieve samenwerking nu trachten de economische eenheden hun afzonderlijk zwakke marktpositie tegenover die van hun markttegenstanders (Marktcontractanten) te versterken.

Tengevolge echter van de economische aanensluiting van gezins- of bedrijfshuishoudingen kunnen zich bepaalde perspectieven openen, welke mede kunnen worden nagestreefd. Gedoeld wordt hier op het feit dat, mits de coöperatieve organisatie een bepaalde omvang heeft bereikt, zij met voordeel gebruik kan maken van productie- en verwerkingsmethoden in technisch-economisch opzicht, die voor de afzonderlijke gezins- en bedrijfshuishoudingen niet of nauwelijks toegankelijk zouden zijn. Daarmede stuit men op het vraagstuk van de economische resultaten der grotere bedrijfseenheid, die door de coöperatieve organisatie binnen het bereik van de individuele economische subjecten worden gebracht. Kaufmann merkt hieromtrent het volgende op: „Im Gegensatz zu der „Kapitalgesellschaft” verdrängt der genossenschaftliche Betrieb keinen Eigenbetrieb direkt, sondern er ist gerade auf der Grundlage der Eigenbetriebe und Eigen-Hauswirtschaften errichtet, die einen Teil ihrer wirtschaftlichen Funktionen einem gemeinschaftlichen Betriebe übertragen. Die Übertragung erfolgt, um die Vorteile des Groszbetriebes dem Eigenbetriebe zuzuführen, um diesen im Kampfe ums Dasein zu stärken. . .”⁵⁴. Aan dit overnemen van bestaande of het creëren van nieuwe functies door de coöperatieve organisatie, als gevolg van het nastreven van het economische doel der coöperatoren, wordt in de coöperatieliteratuur — met uitzondering van Frietema — betrekkelijk weinig aandacht geschonken. In verband met het opsporen van de economische kenmerken van de coöperatie, achten wij het echter wenselijk aan dit aspect nog afzonderlijk aandacht te besteden.

⁵³ H. W. Lambers, Over de institutionele markt, Rede Rotterdam 1958, pag. 18.

⁵⁴ H. Kaufmann Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, 1908, Deel I, pag. 85, e.v.

2.4 De methode der coöperatieve activiteit

Voor het doordringen tot de wezenskenmerken van de coöperatie is het niet voldoende uit te gaan van de doeleinden daarvan. Ook de methode die wordt toegepast om, of de middelen waarmee getracht wordt de geschetste doelstellingen te bereiken, moeten in de analyse worden betrokken. In het onderstaande zal daarom worden nagegaan, welke middelen de samenwerkende gezins- of bedrijfshuishoudingen ten dienste staan om de marktverhoudingen in hun voordeel te beïnvloeden en tevens de voordelen van het grootbedrijf binnen hun bereik te brengen. Gelijktijdig ligt het in de bedoeling om na te gaan of de coöperatie — vergeleken met andere economische „Zweckverbände”, in het bijzonder het kartel, — speciale middelen ter beschikking staan die alleen door haar kunnen worden toegepast en niet voor andere organisatievormen toegankelijk zijn.

Het is een bekend verschijnsel dat ondernemingen hun winst trachten te maximaliseren door te streven naar een optimale bedrijfsgrootte. Bij elke onderneming kunnen echter diverse functies worden onderscheiden, die tezamen tot het resultaat bijdragen. Zo onderscheidt bijvoorbeeld Stigler de functies van koop en verkoop, voorraadhouding, technische productie, credietverlening en credietverkrijging⁵⁵. Robinson benadert het probleem van de optimale grootte door een indeling te maken in de technische functie, de financiële functie, de ondernemersfunctie, de marktfunctie en de risico-functie⁵⁶. Het zou uiteraard toevallig zijn wanneer alle genoemde functies of capaciteitsonderdelen gelijktijdig binnen een onderneming eenzelfde bedrijfsgrootte zouden verlangen. In de regel zal dit dan ook niet het geval zijn. Blijkt het nu niet mogelijk om een dusdanige afstemming van de bedrijfsfuncties te verkrijgen, dat deze alle een optimale grootte bezitten, dan blijft de mogelijkheid aanwezig om die functies af te stoten, die bij een gegeven bedrijfscapaciteit niet tegen de laagste kosten zijn te verwerklijken.

Deze afgestoten functies kunnen nu door andere gespecialiseerde economische eenheden worden overgenomen en zo ontstaat er een differentiatie in de bedrijfskolom. Productieprocessen die in een primitieve volkshuishouding veelal nog in belangrijke mate binnen de „Hauswirtschaft” plaats vinden, worden daarentegen in hoogontwikkelde volkshuishoudingen in een veelvoud van gespecialiseerde functies gesplitst. De economische voordelen die hieruit ontstaan, stoelen in wezen op de hergroepering welke op de splitsing volgt. Hierbij worden namelijk gelijksoortige functies of capaciteitsonderdelen op zodanige wijze samengevoegd, dat de grootst mogelijke economische voordelen worden verkregen. Deze hergroepering of samenvoeging van gelijksoortige functies wordt in de bedrijfseconomie — in na-

⁵⁵ G. J. Stigler, The division of labor is limited by the extent of the market, *Journal of Political Economics*, 1951, pag. 185, e.v.

⁵⁶ E. A. G. Robinson, *The structure of competitive industry*, London 1946, pag. 17, e.v.

volging van Limperg jr. — wel met de term „verbijzonderen” aangegeven. Voorzover in het onderhavige de coöperatieve organisatie in ogenschouw wordt genomen, is het, dunkt ons, wel in het bijzonder de marktfunctie der gezins- en bedrijfshuishoudingen die het differentiatieproces in beweging zet. Immers op het terrein van de land- en tuinbouw en de middenstand zijn de economische eenheden in de regel te klein om zelf gespecialiseerde krachten aan te trekken voor het optimaal vervullen van de genoemde marktfunctie. Hoewel deze veelal kleine ondernemingen op het terrein van de productiefunctie (land- en tuinbouw) of distributiefunctie (middenstand) wellicht voldoende zijn gedimensioneerd, blijkt dit de in- en verkoopfunctie meestal niet te zijn.

Het ligt dan ook voor de hand dat deze kleine ondernemingen in de regel gedwongen zijn het bedoelde capaciteitsonderdeel, in casu de marktfunctie, aan voorafgaande of navolgende gespecialiseerde ondernemingen in de bedrijfskolom over te laten. Voorzover deze ondernemingen uit de betreffende bedrijfstakken hun functie tegen de laagst mogelijke kosten aanbieden, zou er voor de ondernemingen en huishoudingen die van deze diensten gebruik maken, nauwelijks aanleiding bestaan hierin verandering te brengen. Hiertoe wordt dan ook in het algemeen niet overgegaan, indien het markt- en prijsmechanisme zodanig functioneert, dat het resultaat van de marktvorm der „volledige” mededinging dicht wordt benaderd. Wijkt echter de marktvorm waarmede de individuele gezins- en bedrijfshuishoudingen worden geconfronteerd, in deze zin van de bovengenoemde af dat er machtsfactoren aan de overzijde van de markt optreden, dan kan het voor de betreffende economische subjecten doeltreffend zijn, zich bij wijze van tegen-gestelde, respectievelijk compenserende macht (countervailing power) aan-een te sluiten, teneinde via vergroting van de capaciteit de marktfunctie gezamenlijk en voor eigen risico uit te voeren. Ook in dat geval ontstaat er echter een differentiatie in functies of taken, welke — zoals nog nader zal worden geanalyseerd — een onvolkomen karakter draagt. Op deze wijze volgt derhalve op een aanvankelijk proces van inschakeling van zelfstandige handelsbedrijven een proces van uitschakeling.

In het bovenstaande werd in het bijzonder de aandacht gevestigd op het proces van de afsplitsing van functies of taken uit het gezins- of bedrijfsgebeuren, in casu het differentiatieproces. Het is evenwel mogelijk om deze ontwikkeling vanuit de coöpererende economische eenheden te zien als een integratieproces. Men kan namelijk ook stellen dat door de coöperatieve activiteit bepaalde functies van reeds gedifferentieerde ondernemingen uit de bedrijfskolom worden aangetrokken of geïntegreerd. Als voorbeelden kunnen in dit verband worden genoemd de verbruikcoöperaties en alle overige inkoopcoöperaties, alsmede verschillende vormen van afzetcoöperaties.

Bij het integratieproces zit namelijk de bedoeling voor om, via economische samenwerking, de economische voordelen van andere zelfstandige ondernemingen binnen het bereik van de kleine gezins- of bedrijfshuishoudin-

gen te brengen. Binnen een dynamische maatschappij zal overigens het verschijnsel van groepering en hergroepering van functies of taken voortdurend werkzaam zijn. Voor Limperg is dit aanleiding op te merken: „... er zijn heen en weer gaande bewegingen; nu eens hier is er een beweging van voortgezette verbijzondering, dan weer ginds is er een teruggaande beweging naar samenvoeging”⁵⁷.

Het integratie-, c.q. differentiatieproces kan zich trouwens in verschillende richtingen ontwikkelen. Zo maakt Robinson een onderscheid in „voorwaartse” en „achterwaartse” integratie, naargelang de integratie zich voltrekt in de richting van de consument, danwel in de richting van de zogenaamde „oer”-productie⁵⁸. Eveneens is het mogelijk dat het integratie-, c.q. differentiatieproces op zeer uiteenlopende manieren tot stand komt. Onder andere is sprake van integratie indien een onderneming, nadat ze een bepaalde bedrijfscapaciteit heeft bereikt, een capaciteitsonderdeel gaat toevoegen, dat voordien door een onderneming uit een voorafgaande of navolgende schakel van de bedrijfskolom zelfstandig werd uitgevoerd. Ook via fusies tussen ondernemingen en trust- en concernvorming bestaat de mogelijkheid integratie na te streven en te realiseren. Echter ingeval zelfstandige ondernemingen integreren op de zo juist genoemde wijze, zal dit onherroepelijk gepaard gaan met het verlies van de economische zelfstandigheid van enkelen van hen.

Reeds werd opgemerkt dat de coöperatieve organisatievorm de grootste toepassing heeft gevonden met betrekking tot de in- en verkoopfunctie. De gezins- of bedrijfshuishoudingen die van deze economische organisatievorm gebruik maken, bezitten in de regel ten aanzien van de genoemde marktfunctie een te geringe capaciteit, om hierin een economisch optimum te kunnen bereiken. Het behoeft dan ook bepaald geen verwondering te wekken, dat met name hieruit een zekere controverse is ontstaan tussen de coöperatie enerzijds en die ondernemingen welke in deze geïntegreerde of gedifferentieerde bedrijfstak een economisch zelfstandige functie vervullen, anderzijds. Een economische analyse echter leidt tot de conclusie, dat de economische activiteiten van een in- of verkoopcoöperatie in wezen niet verschillen van die van andere handelssubjecten. De controverse blijkt dan ook slechts beperkt tot de subjecten die de betreffende marktfuncties zelfstandig uitvoeren, respectievelijk door het integratie- of differentiatieproces hun zelfstandigheid dreigen te verliezen. Met andere woorden, niet de functie is in het geding; uitschakeling, respectievelijk inschakeling brengt slechts wijziging in de dragers daarvan, wier zelfstandige positie op het spel staat.

Resumerend kan nu opnieuw de vraag aan de orde worden gesteld, welke

⁵⁷ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 362.

⁵⁸ E. A. G. Robinson, t.a.p., pag. 127, e.v.

de methode is die in beginsel inherent is aan de coöperatieve activiteit. Met andere woorden, welke middelen staan de coöpererende gezins- en bedrijfshuishoudingen ten dienste, om bestaande marktstructuren te beïnvloeden, danwel om de voordelen van de „large-scale-production” binnen hun bereik te brengen. Het antwoord hierop ligt reeds grotendeels in het behandelde opgesloten.

Betoogd werd immers dat — met name in de land- en tuinbouw en de zelfstandige middenstand — de bedrijfshuishoudingen in het algemeen van een dusdanige omvang zijn, dat ze afzonderlijk nauwelijks enige invloed op het markt- en prijsverloop kunnen uitoefenen. Voor deze bedrijfshuishoudingen dient het knelpunt dan ook veelal gezocht te worden in de marktfunctie, ten aanzien waarvan ze in de regel geen economisch optimum kunnen bereiken. Welnu, indien deze economische subjecten individueel niet in staat zijn dit optimum te bereiken, dan staat hen de methode ter beschikking om via bundeling van gelijksoortige functies — in casu de betreffende marktfunctie — een dusdanige capaciteitsvergroting te bereiken, dat met succes kan worden geïntegreerd, c.q. gedifferentieerd. In hoeverre hierbij de parallellisatie van functies en de integratie, c.q. differentiatie — zij het onvolkomen — elkaars componenten zijn ten aanzien van de invloed op, of de verandering van de marktstructuur, zal nog afzonderlijk ter sprake komen. De conclusie lijkt gewettigd dat ten aanzien van parallellisatie, integratie en differentiatie de coöperatieve organisatie niet van andere organisatievormen verschilt, terwijl haar eveneens dezelfde middelen ter beschikking staan. Het kenmerkende van de coöperatieve organisatie schuilt hierin, dat — zoals hierna zal worden geanalyseerd — deze economische samenwerkingsvorm een onvolkomen karakter draagt.

2.5 Coöperatie een samenwerking op economisch gebied tussen overigens zelfstandig blijvende economische eenheden

Nadat in de voorafgaande paragrafen de economische aard, het doel en de methode van de coöperatieve activiteit werden geanalyseerd, kan thans een onderzoek worden ingesteld naar de grondbeginselen van deze economische organisatievorm. Emelianoff noemt een drietal wegen waarlangs zich het integratieproces kan voltrekken, namelijk:

- „a) through an expansion of existing individual economic units,
- b) through their fusion or consolidation, or
- c) through the coordination of activities of existing economic units”⁵⁹.

⁵⁹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 92.

Met betrekking tot de eerste weg waarlangs zich het integratieproces⁶⁰ kan voltrekken, laat de praktijk van het economische leven zien, dat de interne groei en expansie van ondernemingen zich in de regel slechts geleidelijk en langzaam voltrekt. Het integratieproces dat op deze wijze ontstaat kan dan ook eerder evolutionair dan revolutionair worden genoemd. Overigens is deze vorm van integratie voor het onderhavige onderzoek, dat zich immers bezig houdt met een economische analyse van de samenwerking tussen zelfstandig blijvende economische subjecten, niet van belang.

De grootste groeiprocessen in onze maatschappij ontstaan veelal door fusies, casu quo volledige economische samenwerking tussen ondernemingen. Daarbij verliezen de economische eenheden hun „independence and their economic individuality”⁶¹ en gaan als het ware volledig in elkaar op. In dit verband kan gewezen worden op de holding companies en op de trust- en concernvorming in het algemeen. Een en ander behoeft echter niet te betekenen dat deze samengesmolten ondernemingen ook gelijktijdig hun technische en juridische zelfstandigheid zouden moeten prijsgeven. „Such far-reaching economic changes”, merkt Emelianoff op, „are not always, nor necessarily accompanied by corresponding technical or legal changes”⁶². Ook deze vormen van integratie zijn voor ons onderzoek niet interessant, omdat uit deze economische vormen van samenwerking slechts één nieuwe onderneming resulteert, terwijl de overigen hun economische zelfstandigheid verliezen en als het ware verdwijnen.

Een derde weg waarlangs zich het integratieproces kan voltrekken is de vorm van economische samenwerking tussen „zelfstandig blijvende economische subjecten”. Hierbij wordt slechts ten aanzien van bepaalde onderdelen — functies of taken — der ondernemingen of huishoudingen samengewerkt. Dit verschijnsel is voor de onderhavige studie van bijzondere betekenis, omdat daarmee de coöperatieve organisatievorm binnen het gezichtsveld gaat verschijnen. „No student of cooperation”, aldus Emelianoff, „can successfully attack this problem unless he makes the point of departure in his analysis the fact of singular cognitive significance that every association is composed of economic units, acquisitive (enterprise) or spending (households)”⁶³. Overigens merkt Emelianoff op, dat de ondernemingen of huishoudingen weliswaar de basis vormen van de coöperatieve organisatie, maar dat het merkwaardige van deze wijze van integreren gelegen is in het

⁶⁰ Zowel in de Amerikaanse als in de Duitse coöperatieliteratuur wordt vrijwel uitsluitend het woord „integration” gebruikt, indien een of andere vorm van economische samenwerking wordt bedoeld. Ofschoon wij prefereren een onderscheid te maken tussen integratie en differentiatie — naargelang een economische functie wordt aangetrokken dan wel afgesplitst —, nemen wij de buitenlandse terminologie verder over, om geen verwarring te stichten ten aanzien van bepaalde Amerikaanse of Duitse versies.

⁶¹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 93.

⁶² I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 93.

⁶³ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 87, e.v.

feit, dat de samenwerkende economische subjecten hun individuele zelfstandigheid als zodanig blijven behouden, zonder op te gaan in één nieuwe onderneming. Evenmin ontstaat er door deze vorm van samenwerking een nieuwe zelfstandige economische eenheid: „It can not be comprehended precisely unless it is clearly understood, that an aggregate of economic units is not the independent economic unit but the group of functioning economic units — acquisitive (enterprises) or spending (households) and, therefore, all the „functions” of the aggregate are ultimately the functions of the aggregated economic units and not of the aggregate itself” ⁶⁴.

De conclusie van Emelianoff is derhalve dat een coöperatieve organisatie in geen geval als een zelfstandige onderneming mag worden beschouwd. Evenmin is het doel van de coöperatie: „... to do business with the general public in order to earn profits for itself or its owners as investors of capital” ⁶⁵, zoals, dunkt ons, Robotka terecht opmerkt. De leden-ondernemingen of -huishoudingen coördineren slechts bepaalde economische functies of taken, die essentieel tot de eigen gezins- of bedrijfsactiviteiten behoren. Op deze wijze tracht men het economisch resultaat van de deelnemende economische eenheden te verbeteren en niet dat van de coöperatieve organisatie, gezien als maatschappelijke institutie ⁶⁶.

In de zojuist weergegeven opvattingen van Emelianoff en Robotka, welke overigens onder meer ook door Phillips, Kaarlehto en Ohm worden onderschreven, ligt naar onze mening de sleutel voor een bevredigende analyse van het vraagstuk omtrent wat onder een coöperatieve organisatie moet worden verstaan.

Het komt ons gewenst voor het vorenstaande in een tweetal eenvoudige figuren uit te beelden. In figuur I zijn twee ondernemingen voorgesteld, die ieder een viertal economische functies uitvoeren, namelijk achtereenvolgens: kunstmest aankopen, graan verbouwen, varkens mesten en varkens verkopen. Elk van deze activiteiten kan worden gezien als een functie of capaciteitsonderdeel van de totale onderneming. De onderbroken lijnen tussen de bedrijfsonderdelen beogen de economische verbondenheid van deze onderdelen binnen de onderneming aan te geven. De producten stromen als het ware van de ene afdeling naar de andere, zonder dat er een verkooptransactie tussen deze afdeling plaats vindt. Wanneer het product het laatste bedrijfsstadium heeft doorlopen, wordt het contact met de markt — in casu een onderneming uit een navolgende bedrijfstak — gelegd en komt de marktopbrengst aan de betreffende onderneming ten goede. Dit gesimplificeerde economische proces voltrekt zich in feite analoog binnen elke zelfstandige onderneming.

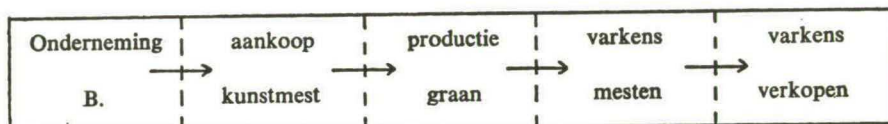
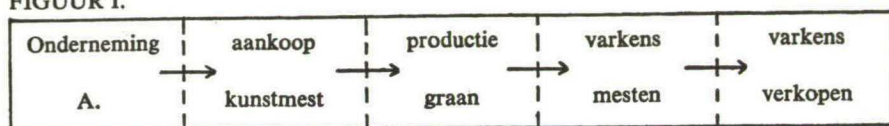
Indien nu het zo juist genoemde tweetal ondernemingen A en B zou be-

⁶⁴ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 105.

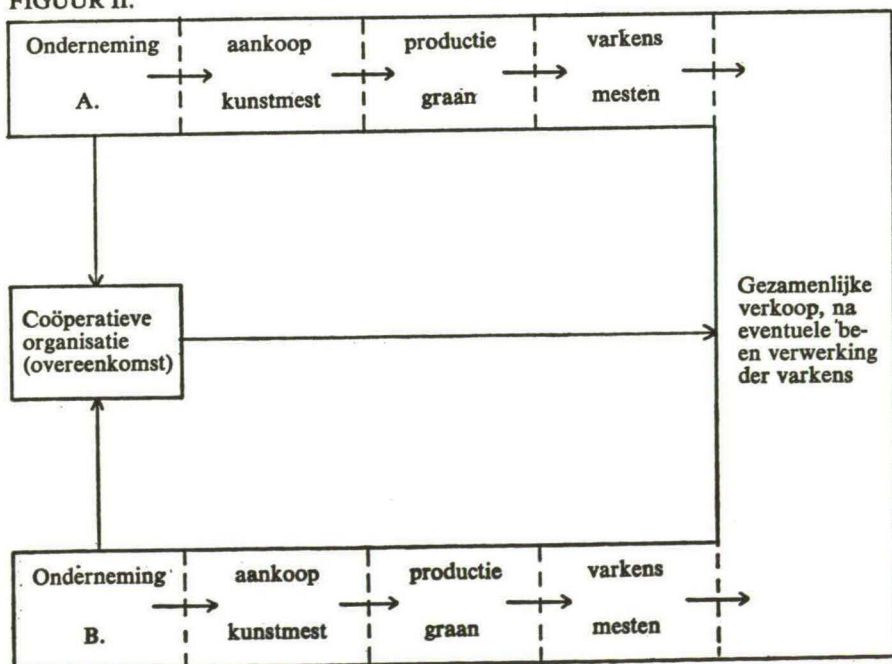
⁶⁵ F. Robotka, What is a cooperative?, Iowa Institute of Cooperation, 1959, pag. 6.

⁶⁶ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 3.

FIGUUR I.



FIGUUR II.



sluiten en met elkaar overeenkomen om gezamenlijk de verkoop der varkens ter hand te nemen, dan ontstaat de voorstelling van figuur II. Het opmerkelijke hierbij is nu, dat niet alle ondernemingsfuncties worden samengevoegd, doch dat slechts één functie — in casu de verkoopfunctie — wordt gecoördineerd. Ten aanzien van de overige functies of capaciteitsonderdelen blijven de beide ondernemingen hun zelfstandigheid volledig behouden. Niettegenstaande de verkoopfunctie voor varkens wordt bijeengebracht in één gezamenlijke verkoopafdeling, blijft deze functie — zoals de onderbroken lijnen bedoelen aan te geven — economisch met beide ondernemingen verbonden. Uit het feit derhalve dat de betreffende marktfunctie als het ware technisch door de beide ondernemingen wordt afgesplitst, mag niet worden geconcludeerd dat daarmee ook de economische verbondenheid verloren zou gaan. Ware dat namelijk het geval, dan zou er een volkomen differentiatie van verkoopfuncties ontstaan naar een zelfstandige onderneming.

Uit figuur II blijkt, dunkt ons, voldoende dat uit de samenwerking ten aanzien van de genoemde marktfunctie geen zelfstandige economische eenheid ontstaat, doch een afhankelijke, die in haar bestaan direct afhankelijk is van de relatie met de beide zelfstandige ondernemingen van varkensmesters. Het gemeenschappelijke optreden regelen zij door met elkaar een contract — de coöperatieve overeenkomst — aan te gaan, waarin de rechten en verplichtingen tegenover elkaar worden vastgelegd. Deze overeenkomst kan nu gezien worden als de contractuele of juridische basis waarop de coöperatieve organisatie berust. In de betreffende figuur bedoelt de getekende pijl aan te geven, dat de verbinding van de coöperatieve organisatie met de gezamenlijke economische activiteit, het dragen van alle hierdoor ontstane risico's inhoudt. Het zal geen nader betoog behoeven dat, ofschoon in de onderhavige figuur slechts een tweetal coöpererende ondernemingen werd weergegeven, het principe van de coöperatieve organisatie onaangestast blijft, indien het aantal ondernemingen aanmerkelijk wordt uitgebreid. Bovendien zal het duidelijk zijn, dat er door het afsplitsen en het hergroeperen van bepaalde ondernemingsfuncties of -taken een schaalvergroting optreedt. Heeft deze capaciteitsvergroting een zekere omvang bereikt, dan opent zich tevens het perspectief om een aantal be- en verwerkingen, die voordien aan zelfstandige en gespecialiseerde ondernemingen werden of moesten worden overgelaten, binnen het samenwerkingsverband economisch optimaal te benutten.

Alvorens gezins- en bedrijfshuishoudingen die geïnteresseerd zijn in het gezamenlijk ontwikkelen van bepaalde economische activiteiten, met elkaar een coöperatieve overeenkomst aangaan, dienen zij overeenstemming te bereiken omtrent de doeleinden daarvan. Vanzelfsprekend wordt dit doel primair bepaald door de betreffende functie of taak die men bedoelt te coördineren. Terloops zij er hier op gewezen dat wij ons met de uitspraak van Henzler, dat de basisopdracht (Grundauftrag) van iedere coöperatie

luit: „unter den jeweils gegebenen Umständen, vor allem in Anpassung an die bestehende Marktlage, stets so zu handeln, wie es auf die Dauer am besten zum Nutzen der Wirtschaften der Mitglieder gereicht“⁶⁷, slechts kunnen verenigen, indien hierbij de te coördineren functie der gezins- of bedrijfshuishouding niet uit het oog wordt verloren. Dit gevaar is zeker niet denkbeeldig, omdat Henzler ervan uitgaat dat de coöperaties groeien naar een economische zelfstandigheid, de leiding der coöperatie zelf initiatieven ontwikkelt, waardoor de tendenz aanwezig is dat de coöperatie zich ontwikkelt tot een soort „moeder“-maatschappij.

Moeilijker wordt het overeenstemming te bereiken tussen de deelnemers, wanneer zij het eens moeten worden omtrent de wijze waarop de relaties van leden tot coöperatie en van leden onderling moeten worden vastgesteld. Hierbij kan onder andere worden gewezen op de wijze waarop het risico van de samenwerkingsvorm zal worden verdeeld, de netto-kosten en -opbrengsten zullen worden toegerekend, de leiding en controle zal worden uitgevoerd, de leden moeten bijdragen in de financiering, enzovoorts. Men zal met elkaar overeenstemming moeten bereiken ten aanzien van een zodanige regeling van de rechten en verplichtingen der deelnemers, dat hieruit een ongestoorde werking van de coöperatieve organisatie resulteert.

In het voorgaande werd reeds betoogd dat de coöperatieve organisatie kan worden omschreven als een economische samenwerking tussen overigens zelfstandig blijvende economische eenheden. Nu streven de bedoelde subjecten van nature naar onafhankelijkheid, hetgeen een verklaring inhoudt voor het verschijnsel dat zij niet dan uit economische noodzaak tot samenwerking zullen besluiten. Hieruit spruit ten aanzien van de coöperatieve organisatie een problematiek voort, die eigen is aan iedere onvolkomen integratie-, c.q. differentiatievorm, in tegenstelling tot een volledige samenwerkingsvorm, c.q. fusie. Emelianoff schetst deze problematiek wel zeer extreem met de opmerkingen: „Centripetal forces are intrinsic in every fused economic formation since they are inherent in every enterprise or household; in aggregates of enterprises or households, the opposite, centrifugal forces are always at work. Economic units, be they enterprises or households, are designed for individual and independent life. In conditions of competitive economy they strive toward maintenance of their individuality and independence. If they huddle together into aggregates, they do it under extreme objective necessity“⁶⁸. Hoewel Emelianoff's opvatting zeker een kern van waarheid bezit, is de mening van Limperg, dunkt ons, in dit verband bepaald beter te accepteren: „... en hiermede komen wij aan het tweede bezwaar waarmede de coöperatie wordt geconfronteerd, een bezwaar dat bij de volledige integratie niet aanwezig is, maar een bijzonder bezwaar van de tussenvorm der coöperatie vormt: het verschil in

⁶⁷ R. Henzler, Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, pag. 15, e.v.

⁶⁸ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 106.

belang van het lid der coöperatie als zelfstandige landbouwer en als onderdeel van de industrie. Is er volkomen integratie, dan is het belang van bijvoorbeeld de suikerproducent als landbouwer en als industrieel volkomen identiek”⁶⁹. Met deze door Emelianoff en Limperg naar voren gebrachte gedachten omtrent een zekere tweeslachtigheid in belangen binnen elke coöperatie, kunnen wij ons volledig verenigen.

Uitgaande nu van het feit dat gezins- of bedrijfshuishoudingen besluiten tot oprichting van een coöperatie over te gaan, mag worden aangenomen dat dit geschiedt om — zolang deze samenwerkingsvorm tenminste economisch rationeel is — blijvend van deze organisatievorm gebruik te maken. Hierbij ligt het voor de hand, dat de behoefte aan economische samenwerking een zekere mate van continuïteit dient te bezitten. Eenmalige gezamenlijke activiteiten missen deze duurzaamheid en kunnen dan ook moeilijk als coöperatieve activiteiten worden aangemerkt. Het voorgaande sluit echter niet uit, dat leden moeten kunnen uittreden op voorwaarden zoals die bij de toetreding tot de coöperatie met elkaar werden overeengekomen.

Overigens kan nog worden opgemerkt dat, indien het aantal deelnemers aan de coöperatie minimaal is, — bijvoorbeeld indien twee landbouwers gezamenlijk een kostbaar werktuig aanschaffen —, de coöperatieve overeenkomst veelal een informeel karakter draagt, casu quo op een mondelinge afspraak berust. Zolang immers de deelnemers zich voldoende bewust zijn van hun rechten en verplichtingen jegens elkaar en bereid zijn dienovereenkomstig te handelen, bestaat aan een nauwgezette formulering daarvan nauwelijks behoefte. Bij grotere samenwerkingsvormen daarentegen verdient het bepaald voorkeur de overeenkomst schriftelijk aan te gaan en vast te leggen in statuten en huishoudelijk reglement. Hieraan bestaat trouwens ook behoefte indien de coöperatie als rechtspersoon aan het maatschappelijke verkeer wil deelnemen.

Hoewel het ten aanzien van de rechtsvorm voor een coöperatie voor de hand zou liggen, dat een rechtsstructuur wordt gekozen die zoveel mogelijk aansluit bij de economische doelstelling van deze organisatievorm, is men onder de huidige wetgeving in ons land vrij hiervan af te wijken. Dat van deze mogelijkheid ook praktisch gebruik wordt gemaakt, kan worden aangetoond met een enkel voorbeeld uit de nederlandse landbouwcoöperaties. Zo bezitten bijvoorbeeld de Coöperatieve Pluimveeslachterij te Wezep — N.V. „Wezep” — en de Coöperatieve Bestrijdingsmiddelenfabriek te Elst — N.V. „Luxan” — beide de juridische structuur van de naamloze vennootschap. Het behoeft in dit verband dan ook geen nader betoog, dat uit de rechtsvorm van een economische eenheid niet zonder meer het economische karakter van de daarachter schuilgaande subjecten kan worden afgeleid. Toegepast op de rechtsvorm, is de opmerking van Robotka in dit verband van belang: „An organization is not a cooperative association

⁶⁹ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 370.

because it uses certain methods and practices; rather, it will use certain methods and practices because it is a cooperative association" ⁷⁰.

In de coöperatieliteratuur pleegt men in het algemeen het persoonlijkheidselement in de coöperatie sterk te beklemtonen. In het bijzonder zij in dit verband verwezen naar de duitse en daaraan verwante literatuur. Zo spreekt Sombart van „freie Personenvereinigungen unvermögender Wirtschaftssubjekte" ⁷¹, terwijl ook Draheim en Henzler in hun coöperatie-definitie het woord „Personenvereinigung" gebruiken ⁷².

Het persoonlijkheidselement speelt in de praktijk van het coöperatiewezen ontegenzeggelijk een uitermate belangrijke rol. In dit verband kan onder andere worden gewezen op het reeds eerder genoemde „één-man-één-stem-beginsel", de binding van het lidmaatschap aan de persoon van het lid, enzovoorts. Trouwens ook in de nederlandse wetgeving komt dit element tot uiting, zoals blijkt uit de aanhalingen: „Onder coöperatieve vereenigingen verstaat de wet vereenigingen van personen, ..." en: „Voor zoover de statuten niet anders bepalen, is het lidmaatschap eener coöperatieve vereeniging persoonlijk" ⁷³. Het valt dan ook niet te verwonderen, dat men in de statuten van bijna alle coöperaties de bepaling aantreft, dat het lidmaatschap eindigt bij overlijden van het lid of ontbinding van de rechtspersoon. Tenslotte wijst ook Ohm op het bedoelde persoonlijkheidselement in de coöperaties: „Auch finden sich in den Satzungen der Genossenschaften bezüglich der Aufnahmebedingungen vielfach bestimmte Forderungen in religiöser, ethischer, charakterlicher und anderer Hinsicht, so dasz auch hier persönlichkeitsbezogene Momente gegeben sind" ⁷⁴.

Ondanks de importantie van het vermelde persoonlijkheidselement, is binnen een economische analyse de coöperatie — zoals trouwens reeds werd betoogd — een organisatie van zelfstandig blijvende economische subjecten. Als economische organisatievorm is de coöperatie dan ook slechts geïnteresseerd in en bedoeld voor het gezamenlijk ontwikkelen van economische activiteiten ten behoeve van de deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen. Dat deze laatsten worden vertegenwoordigd door personen is even vanzelfsprekend als de vertegenwoordiging van het kapitaal in de naamloze vennootschap door de aandeelhouders. Binnen een economische analyse — zoals deze studie immers beoogt — komt ons dan ook een omschrijving van de coöperatie als: „vereniging van personen" even ongepast voor als de aanduiding van de naamloze vennootschap met: „vereniging van aandeelhouders". Evenwel wordt hiermede niet ontkend, dat de

⁷⁰ F. Robotka, What is a cooperative?, pag. 24.

⁷¹ W. Sombart, Der moderne Kapitalismus, Band III, pag. 985, geciteerd uit Ohm, t.a.p., pag. 46.

⁷² R. Henzler, Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft, pag. 26; G. Draheim, t.a.p., pag. 16.

⁷³ G. Minderhoud, Landbouwcoöperatie in Nederland, Wageningen 1949, pag. 179.

⁷⁴ H. Ohm, t.a.p., pag. 47.

persoonlijkheidselementen als begeleidingseffecten uitermate belangrijk kunnen zijn. De stelling, dat de coöperatieve organisatie als economisch verschijnsel niet direct geïnteresseerd is in de personen als zodanig, doch primair in de afgesplitste functies der samenwerkende gezins- en bedrijfs-huishoudingen, kan als zodanig, dunkt ons, nauwelijks tot discussie aanleiding geven.

Gelijke opvattingen als in het bovenstaande werden weergegeven, treffen we aan bij onder andere Emelianoff en Ohm. Ten aanzien van het persoonlijkheidselement is met name de analyse van Emelianoff belangwekkend en verhelderend. Er wordt namelijk verondersteld dat in een geïsoleerd gebied 200 gelijksoortige landbouwbedrijven zijn gevestigd, die bewerkt worden door evenzovele gezinnen, elk bestaande uit 5 personen. Een verdere veronderstelling is, dat het aantal bedrijven niet kan worden uitgebreid en dat alle personen enthousiaste coöperatoren zijn.

Indien nu de vraag wordt gesteld naar het maximale aantal leden dat elk der op te richten landbouwcoöperaties in dit gebied kan bereiken, dan blijkt dit 200 te bedragen, ondanks het feit dat er 200 keer 5 personen woonachtig zijn. Met andere woorden, het aantal leden van de coöperatie is beperkt tot het aantal aanwezige economische eenheden — in dit geval landbouwbedrijven — dat functies of taken afsplitst. Hieruit trekt Emelianoff de volgende belangrijke conclusie: „Briefly, every cooperative association is a representative body: each member of such an association is a delegate and a spokesman for his economic unit in the cooperative” en verder: „Considering this singularly important fact, we are compelled to admit that the interpretation of a cooperative as „a union of persons” is not only without explanatory or descriptive value, but is utterly misleading: it diverts attention from the point of cardinal significance, namely, that every cooperative organization is composed of economic units”⁷⁵. Eenzelfde gedachtengang ontwikkelt Ohm, zoals uit het onderstaande blijkt: „Die Genossenschaft ist an ihren Mitgliedern nicht in ihrer Eigenschaft als Individuen interessiert, sondern in ihrer Eigenschaft als Konsumenten oder Produzenten. Diese letztere Feststellung ist darüber hinaus noch dahingehend einzuschränken, dass die Mitglieder in ihrer Stellung als Vertreter oder Leiter produzierender oder konsumierender Wirtschaftseinheiten agieren”⁷⁶.

Tenslotte komt het betoogde, dat een coöperatie primair geïnteresseerd is in de bedrijfs- of gezinshuishoudingen, wel zeer treffend naar voren, indien coöperatieve samenwerkingsvormen worden geanalyseerd, wier leden rechtspersonen zijn. Dit is onder andere het geval bij de centrale of top-coöperaties in het coöperatiewezen, die uitsluitend lokale of gewestelijke coöperaties als leden kennen. Bij deze vormen van coöperatie zijn slechts rechtspersonen lid, welke echter door natuurlijke personen worden vertegenwoordigd.

⁷⁵ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 90, e.v.

⁷⁶ H. Ohm, t.a.p., pag. 46.

2.6 *Het dualisme binnen de coöperatieve organisatie*

Reeds werd in het voorgaande terloops opgemerkt, dat aan elke onvolkomen integratie-, c.q. differentiatievorm, in casu ook aan de coöperatieve organisatievorm, zekere interne belangentegenstellingen inherent zijn. Binnen de coöperatieliteratuur wordt het feit dat de coöperatie een verschijnsel is met een dualistische of tweeslachtige natuur unaniem onderkend. Naargelang echter de coöperatieve organisatie vanuit een ander kenobject wordt benaderd, wordt ook dit gesignaleerde dualisme verschillend geïnterpreteerd.

De aanhangers van de in het voorgaande genoemde „duitse school” leggen in hun definities omtrent het verschijnsel „coöperatie” de nadruk op: „... die Doppelnatur aller Genossenschaften: sie sind Personenvereinigungen und Betriebswirtschaften (Geschäftsbetriebe)”⁷⁷. Deze erkenning is typerend te achten voor de realistische benaderingswijze van deze school, of zoals Henzler stelt: „In der Erkenntnis der Doppelnatur ist ein wesentliches Ergebnis der Volkswirtschaftlichen, Betriebswirtschaftlichen, juristischen und soziologischen Forschungen zu erblicken, die in den letzten Jahrzehnten im In- und Ausland auf genossenschaftlichen Gebiet angestellt worden sind”⁷⁸.

Het is overigens geheel voor de hand liggend dat er tengevolge van deze „Doppelnatur” bepaalde tegenstellingen binnen de coöperatieve organisatie kunnen optreden. Het verschijnsel van het „dualisme” wordt dan ook verklaard uit de controverse die er ontstaat als gevolg van enerzijds de eisen die de „vereniging van personen” aan de coöperatie stelt — het sociologische kader — en anderzijds de eisen welke de „bedrijfshuishouding” — het economische kader — stelt. Hierbij is het niet relevant of het begrip „Betriebswirtschaft” als „onderneming” of als „bedrijf” wordt geïnterpreteerd. De verklaring van het dualisme wordt daardoor immers niet wezenlijk veranderd.

Daartegenover beschouwen diegenen die een economische benadering van de coöperatie beogen, onder andere de coöperatie-economisten die tot de „amerikaanse school” kunnen worden gerekend, de coöperatie niet als „een vereniging van personen” die „een bedrijf uitoefent”, maar als een „aggregate of economic units”⁷⁹, of „an association of firms”⁸⁰. Zij zien de coöperatie derhalve als een vorm van onvolkomen integratie tussen — voor het overige — zelfstandig blijvende ondernemingen of huishoudingen. Kaarlehto typeert de coöperatie dan ook als: „... firms that are subordinated

⁷⁷ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 22.

⁷⁸ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 13.

⁷⁹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 103.

⁸⁰ F. Robotka, *What is a cooperative?*, pag. 5.

to the needs of other economic units, firms without independent economic goal”⁸¹.

Reeds werd opgemerkt dat deze onvolkomen integratievorm, in casu de coöperatie, enerzijds zelfstandig en onafhankelijk is, — namelijk met betrekking tot de externe relaties met de markten en derden —, doch anderzijds geheel onzelfstandig en afhankelijk is, — namelijk ten aanzien van de economische relaties met de coöpererende economische subjecten —. Het dualisme dat binnen de coöperatieve organisatie optreedt, wordt in dit verband toegeschreven aan de tegenstellingen die er bestaan tussen de eisen welke het zelfstandige en het afhankelijke gedeelte van de coöperatie stellen. De coöperatie gedraagt zich namelijk ten aanzien van de markten en derden als onderneming, echter met betrekking tot de leden-huishoudingen als bedrijf.

Hoewel het gesignaleerde dualisme binnen de coöperatieve organisatie door beide genoemde groepen theoretici wordt onderkend, is de interpretatie zodanig verschillend, dat dit tot geheel uiteenlopende begrippen leidt. Het ligt dan ook voor de hand dat, wie een economische analyse beoogt van de coöperatie en het dualisme wil verklaren, automatisch met de vraag wordt geconfronteerd of de coöperatie als een onderneming, danwel als een bedrijf moet worden beschouwd, of als een economisch verschijnsel met een bijzonder karakter. Een reden te meer om op deze vraag in te gaan is het feit, dat er noch in de literatuur, noch in de praktijk van het coöperatiewezen ten aanzien van dit punt overeenstemming bestaat.

Wellicht ten overvloede zij er op gewezen dat de zo juist geschetste problematiek voor de aanhangers van de „duitse school” van ondergeschikte betekenis is, omdat het optredende dualisme door hen wordt toegeschreven aan de controverse tussen economische en buiten-economische — met name sociologische — factoren. Daarentegen is de vraagstelling voor de onderhavige studie van essentiële betekenis. Van het antwoord daarop is namelijk de mogelijkheid om het dualisme te verklaren geheel afhankelijk.

Niettegenstaande de meeste coöperatie-economisten van de „amerikaanse school” op het standpunt staan: „A cooperative association is a form of business enterprise. . .”⁸², ontzeggen zowel Emelianoff als Ohm de coöperatieve organisatie het „ondernemings”-karakter. Als omschrijving van een onderneming of huishouding volstaat Emelianoff met de opmerking: „With in the existing exchange economic system an economic unit in its acquisitive aspect represents an enterprise and in its spending or wealth-using aspect represents a household”⁸³. Hiertegenover gaat Ohm uit van de „zweiseitige Marktverbindung” en de „Faktorenkombination” als criteria voor de onderneming. „Beide Kriterien müssen als konstitutiv für die We-

⁸¹ P. Kaarlehto, t.a.p., pag. 253.

⁸² F. Robotka, A theory of cooperation, t.a.p., pag. 125.

⁸³ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 49.

sensbestimmung der Unternehmung in dem Sinne angesehen werden, dasz bei ihrem Fehlen von einer Unternehmung nicht die Rede sein kann, wie immer man auch dieses Wirtschaftsgebilde variiert findet”⁸⁴.

Wordt nu de coöperatieve organisatie getoetst aan de in het bovenstaande genoemde criteria voor de onderneming, dan volgt hieruit consequent dat de coöperatie het „ondernemings”-karakter moet worden ontzegd. Deze conclusie is trouwens geheel in overeenstemming met de heersende opvattingen onder de moderne coöperatie-economisten⁸⁵. Met deze ontkenning wordt echter geen uitspraak gedaan omtrent de vraag, wat voor soort economisch verschijnsel de coöperatie dan wel is. De vraag ligt namelijk voor de hand of een coöperatieve organisatie, wegens het ontbreken van de criteria voor de onderneming, uitsluitend als een „bedrijf” zou mogen worden beschouwd. Het begrip „bedrijf” ontleen wij in deze aan von Stackelberg: „Unter einem Betrieb versteht man eine organisierte Gesamtheit von Mitteln zur Produktion eines Gutes oder mehrerer Gutsarten, die zu dauernder Werkverrichtung bestimmt ist und von einem einheitlichen Willen planvoll geleitet wird”⁸⁶.

Phillips bevestigt de in het bovenstaande gestelde vraag in de uitspraak: „... When two or more economic units cooperate with respect to some function or activity related to their individual economic operations, the result is not a new firm; instead it is a common economic plant”⁸⁷. Tegen deze opvatting zou geen bezwaar kunnen worden gemaakt, indien de keuze zich uitsluitend zou beperken tot de verschijnselen „onderneming” en „bedrijf”.

Het is echter Passow geweest die, aan de hand van practische ervaringen en voorbeelden uit het kartelwezen, een onderscheid heeft gemaakt tussen „selbständigen und unselbständigen Ertragswirtschaften” en daarmede de aandacht heeft gevestigd op de „Hilfs- und Ergänzungswirtschaften”⁸⁸. „Sie alle sind dadurch gekennzeichnet”, merkt Ohm op, „daz sie nicht autonome Wirtschaftsziele verfolgen, sondern ihre produktive Betätigung ist auf die Förderung der Wirtschaftsziele anderer Produktionswirtschaften gerichtet”⁸⁹.

Na het voorgaande zal het nauwelijks nog betoog behoeven dat de coöperatieve organisatie, welke laatste immers een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie is tussen overigens zelfstandig blijvende economische subjecten, dichter aansluit bij de begrippen „unselbständigen” en „Hilfs- und Ergänzungswirtschaften”, dan bij de begrippen van „onderne-

⁸⁴ H. Ohm, t.a.p., pag. 33.

⁸⁵ H. Ohm, t.a.p., pag. 36; I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 86; F. Robotka, t.a.p., pag. 128; R. Phillips, t.a.p., in *Agricultural Cooperation*, pag. 144; P. Kaarlehto, t.a.p., pag. 269.

⁸⁶ H. von Stackelberg, t.a.p., pag. 31.

⁸⁷ R. Phillips, t.a.p., *Agricultural Cooperation*, pag. 144.

⁸⁸ R. Passow, *Betrieb, Unternehmung, Konzern*, Jena 1925, pag. 54, e.v.

⁸⁹ H. Ohm, t.a.p., pag. 37.

ming" of „bedrijf". Om het verschijnsel „coöperatie" te kunnen analyseren zijn, dunkt ons, de criteria voor „onderneming" en „bedrijf" bepaald ontoereikend. „The conception of an aggregate of economic units is a strangely difficult concept. It can not be comprehended precisely", meent Emelianoff, „unless it is clearly understood, that an aggregate of economic units is not the independent economic unit but the group of functioning economic units — acquisitive (enterprise) or spending (households) and, therefore, all the „functions of the aggregate" are ultimately the functions of the aggregated economic units and not of the aggregate itself" ⁹⁰.

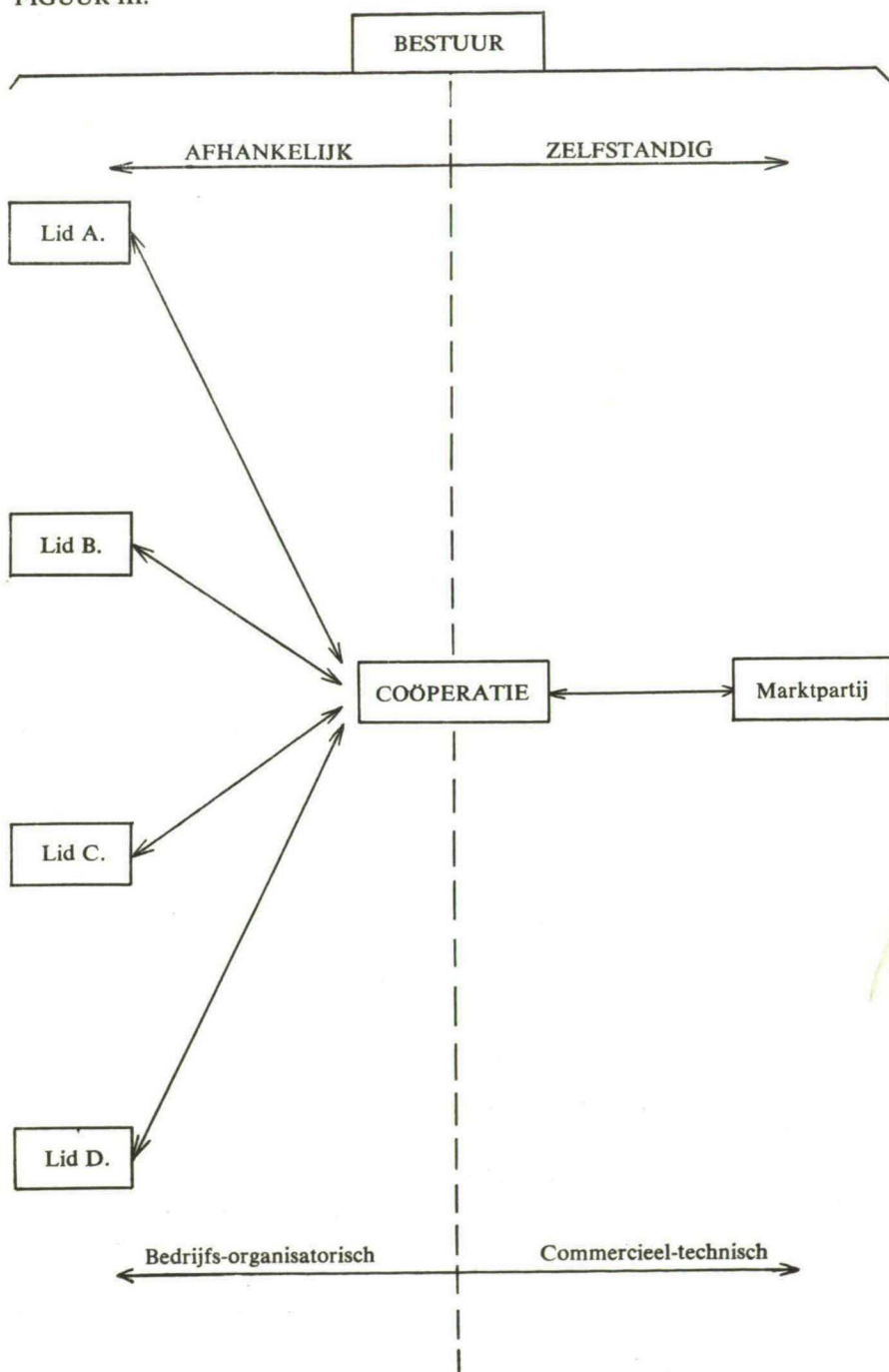
Binnen de moderne coöperatieliteratuur is het Robotka geweest die als één der eersten de gedachte heeft ontwikkeld dat, indien zelfstandige economische subjecten — gezins- of bedrijfshuishoudingen — besluiten ten aanzien van bepaalde functies of taken der huishoudingen samen te werken, er een zogenaamde economische „entity" ontstaat. Tengevolge namelijk van deze wijze van samenwerken ontstaat er, aldus Robotka, een economisch „lichaam", waaraan uitsluitend beslissingsbevoegdheden worden gedelegeerd met betrekking tot de gecoördineerde functies of taken, terwijl de daaruit voortvloeiende risico's door de economische subjecten gezamenlijk worden gedragen. In deze gedachtengang ligt, zo wil het ons voorkomen, de sleutel voor een bevredigende analyse van het kenmerkende der coöperatieve organisatie.

Het vorenstaande kan nu worden uitgebeeld en verduidelijkt aan de hand van figuur III, waarin getracht is het totale coöperatieve proces weer te geven. Opgemerkt zij, dat dit schema aansluit bij de eerder weergegeven figuur II.

In de onderhavige figuur wordt ervan uitgegaan dat een viertal ondernemingen of huishoudingen (A, B, C, en D) zijn overeengekomen om ten aanzien van de marktfunctie in coöperatief verband samen te werken. In dit verband is het niet ter zake doende welke de rechtsvorm is, die deze zelfstandige economische eenheden bezitten. De huishoudingen kunnen gedreven worden als eenmanszaken, firma's, naamloze vennootschappen of zelfs als coöperatieve verenigingen. Een veronderstelling is verder, dat de deelnemers zich uitsluitend laten leiden door economische overwegingen. In de figuur is weergegeven dat de deelnemende economische subjecten hun economische activiteiten, verbonden aan de bedoelde marktfunctie, ter uitvoering overdragen aan de opgerichte coöperatieve vereniging. Deze daad leidt er automatisch toe, dat gelijktijdig beslissingsbevoegdheden ten aanzien van de gecoördineerde functie of taak, aan dit nieuw gecreëerde economische „lichaam" (Robotka: „entity") worden overgedragen. Indien nu op de zo juist geschetste wijze de marktfunctie der deelnemers in kwantitatief en kwalitatief opzicht is gebundeld, dan neemt de coöperatieve organisatie deze economische activiteit over en sluit — vanzelfsprekend met

⁹⁰ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 105.

FIGUUR III.



in achtneming van het gestelde doel der samenwerking — zelfstandig op de markten koop- of verkooptransacties af.

Een en ander betekent nu, dat door de markttransactie van de coöperatie niet de afzonderlijke leden-subjecten worden gebonden, maar de coöperatie als — naar deze zijde bezien — zelfstandig economisch „lichaam”. Doordat er een schaal- of capaciteitsvergroting optreedt als gevolg van de functiebundeling, kan zich gelijktijdig het perspectief openen om met voordeel gebruik te kunnen maken van eventuele be- en verwerkingsmogelijkheden, ter ondersteuning van de genoemde marktfunctie.

Intussen blijkt het nu mogelijk om, aan de hand van figuur III, het in het vorenstaande gesignaleerde „dualisme” te analyseren. Zoals reeds in figuur II werd uitgebeeld, blijft de gecoördineerde marktfunctie, hoewel ze technisch-commercieel wordt afgesplitst, economisch verbonden met de gezins- of bedrijfshuishoudingen der coöpererende economische subjecten. Met andere woorden, de afsplitsing van functies of taken is onvolkomen, omdat er — in stricte zin — geen markt ontstaat tussen de deelnemende economische eenheden en het coöperatieve „lichaam”. De coöperatie is als het ware éézijdig met de markt verbonden. Zoals nu uit de figuur genoegzaam blijkt, treedt de coöperatie naar de marktzijde als zelfstandige onderneming op, terwijl ze met de deelnemende subjecten direct economisch verbonden blijft en zich ten dien aanzien geheel als bedrijf gedraagt. Hierbij kan nog worden opgemerkt dat, door deze eenzijdige marktverbinding, de coöperatieve organisatie zich ten aanzien van de afgesplitste functies of taken slechts „ertragsstrebig” en niet „gewinnstrebig” kan gedragen ⁹¹.

Het zo juist geschetste probleem van het „dualisme” binnen de coöperatie kan aan de hand van figuur III nog enigszins anders worden belicht. De onderbroken verticale lijn duidt namelijk op een denkbare scheiding tussen enerzijds de zelfstandige of commercieel-technische zijde der coöperatie en anderzijds de afhankelijke of bedrijfs-organisatorische kant. Waar nu de coöperatie op de markten zelfstandig optreedt, zou dit gezien kunnen worden als een „inkomensvormingsproces”, terwijl waar de verkregen „inkomens” (netto-opbrengsten of netto-kosten) over de deelnemende gezins- of bedrijfshuishoudingen moeten worden verdeeld, dit als een „inkomensverdelingsproces” zou kunnen worden beschouwd. Hierbij handelt dan de coöperatieve organisatie als onderneming voor wat betreft het „inkomensvormende” gedeelte, terwijl ze zich met betrekking tot het „inkomensverdelende” gedeelte als bedrijf gedraagt.

Na de gegeven uiteenzetting omtrent de problematiek rond het „dualisme” binnen de coöperatieve organisatie, kan nu het volgende worden vastgesteld. De coöperatieve organisatie is een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie van functies of taken van overigens zelfstandig blijvende economische subjecten. Het kenmerkende van deze economische organisatievorm is gelegen in het feit dat deze economische „entity” zowel

⁹¹ H. Ohm, t.a.p., pag. 13.

elementen van het begrip „onderneming” als van „bedrijf” bevat. Hierdoor bezit de coöperatie een tweeslachtig of dualistisch karakter. Ze is namelijk enerzijds zelfstandig ten opzichte van de markten, echter anderzijds direct economisch afhankelijk van de deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen. De tweeslachtigheid ontstaat doordat de eisen die de onderneming stelt kunnen afwijken van de eisen die het bedrijf stelt. In dit verband is het met name het bedrijfskarakter der coöperatie, dat ten zeerste beïnvloed kan worden door buiten-economische factoren.

Ten aanzien van de zo juist behandelde problematiek dient nog een enkele kanttekening te worden geplaatst. Uit de economische verbondenheid van coöpererende economische subjecten en coöperatie — het bedrijfs-organisatorische gedeelte der coöperatie — volgt rechtstreeks, dat de coöperatie haar werkzaamheden en diensten tegen kostprijzen aan de leden-huishoudingen ter beschikking stelt. Hoewel het verschijnsel „coöperatie” uiteenlopend wordt benaderd, mag worden aangenomen dat alle coöperatiedeskundigen in de economische relatie tussen lid en coöperatie de beslissende factor zien voor het genoemde „kostenbeginsel”. Deze stelling wordt in de coöperatieliteratuur nergens aangevochten. In dit verband is de uitspraak van Emelianoff niet voor tweëerlei uitleg vatbaar: „Since in all the aggregates of economic units all the economic functions are ultimately the economic functions of the associated economic units performed through the aggregate as their collective branch or collective „department”, all economic services of cooperative associations are performed „at cost” (one of the fundamental „cooperative principles”)”⁹².

Bij de behandeling van het doel der coöperatieve activiteit, werd een onderscheid gemaakt tussen de verbetering van de marktpositie der deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen — bij wijze van „compenserende macht” — enerzijds en de te bereiken economische voordelen via het creëren van gunstiger bedrijfsorganisatorische proportionaliteiten — ten aanzien van de afgesplitste functies of taken der huishoudingen — anderzijds. Hoewel beide aspecten als elkaars componenten zijn te beschouwen, kan niettemin het eerste aspect als een probleem van externe economische organisatie worden beschouwd, terwijl het tweede aspect als een vraagstuk van interne economische organisatie moet worden gezien. Binnen een coöperatieve organisatie kan namelijk de interne organisatie slechts met voordeel worden toegepast, als gevolg van de externe organisatie der economische subjecten. Een en ander houdt nu in dat binnen een maatschappij met vrij ruilverkeer eerst een economische samenwerking (extern) tussen deze zelfstandige economische subjecten moet ontstaan, om tot een zodanige functiebundeling te kunnen komen, dat met succes van de mogelijkheden der interne economische organisatie gebruik kan worden ge-

⁹² I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 251.

maakt. In hoeverre de externe organisatievormen, in casu de coöperatie, ook in feite gebruik maken van de voordelen der interne organisatie, is voor de beoordeling van de coöperatie van ondergeschikt belang.

Echter ook onder maatschappelijke systemen met centrale overheidsleiding — derhalve zonder zelfstandige economische eenheden — wordt veelvuldig gebruik gemaakt van de genoemde „interne” economische organisatie. Veelal worden de op deze basis opgerichte organisatievormen eveneens met „coöperaties” betiteld. Niet ontkend kan worden dat deze „coöperaties” veel uiterlijke overeenkomst vertonen met de door ons in het voorgaande bedoelde „externe” economische organisatievormen, echter een wezenlijk andere inhoud hebben. Wij sluiten ons in deze geheel aan bij de opmerkingen van Valko, die deze in beginsel „interne” organisatievormen betitelt als: „pseudo-coöperaties”⁹³. Evenwel wordt er op gewezen, dat hiermede door ons geen waarde-oordeel wordt uitgesproken met betrekking tot de betekenis van deze „pseudo-coöperaties” binnen een centraal geleide volkshuishouding, om bepaalde economische voordelen te behalen. Betoogd werd slechts, dat deze „pseudo-coöperaties” een andere inhoud hebben dan de door ons behandelde externe economische organisatievormen.

2.7 Coöperatie en kartel

In de literatuur betreffende de economische organisatievormen worden coöperaties meermalen vergeleken met kartels en zelfs wel als „Kartelle der Landwirte, des Handwerks, des Handels, usw.”⁹⁴ betiteld. Onder de moderne coöperatie-economisten zijn er zelfs die zover gaan, dat ze kartels praktisch met coöperaties vereenzelvigen. Dit is onder meer het geval bij Emelianoff, waar hij opmerkt: „Thus all the essential economic characteristics of cooperative associations are inherent in the cartels en cartellike formations in industry, banking and commerce. Their aggregate nature and, therefore, their economic identity with regular cooperative associations of farmers and smallscale business men thus appears to be undeniable”⁹⁵. Ogenschijnlijk staat deze mening in scherpe tegenstelling tot opvattingen van dezelfde schrijver, als zou de coöperatieve organisatie specifiek bedoeld zijn voor „middle and underprivileged groups of society”⁹⁶. Hoewel het niet binnen het bestek van deze studie ligt uitvoerig op alle aspecten van de problematiek rond coöperatie en kartel in te gaan, — dit zou een aparte studie vereisen —, wil het ons niettemin gewenst voorkomen enkele facet-

⁹³ L. Valko, Recent developments in international cooperative science, American Cooperation 1960, pag. 678.

⁹⁴ H. Ohm, t.a.p., pag. 38.

⁹⁵ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 217, e.v.

⁹⁶ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 218.

ten hiervan nader te belichten, teneinde enkele misvattingen uit de weg te ruimen.

In de coöperatieliteratuur zijn verschillende pogingen ondernomen om de coöperatieve organisatievorm van andere economische organisatievormen, in het bijzonder van het kartel, te onderscheiden. Dat bij deze onderzoeken niet uitsluitend van een economische benadering wordt uitgegaan, maar dat hierbij tevens sociaal-politieke doelstellingen worden betrokken, blijkt onder meer duidelijk uit de formulering van Sombart: „Genossenschaften sind freie Personenvereinigungen unvermögender Wirtschaftssubjekte zu dem Zwecke, durch groszbetriebliche Gestaltung ihre Wirtschaftsführung zu vervollkommen”⁹⁷. Sombart is namelijk de mening toegedaan dat de coöperaties uitsluitend door dit kenmerk — „Personenvereinigung unvermögender Wirtschaftssubjekte” — van de „kapitalistischen” kartels en syndicaten worden onderscheiden. Tot ongeveer gelijkluidende opmerkingen komt Fauquet, wanneer hij stelt dat in de coöperaties — in tegenstelling tot de kartels — geen „kapitalistische” ondernemingen zijn aaneengesloten, „sondern die kleinen Wirtschaftsatome und Kleinbetriebe hauswirtschaftlicher, landwirtschaftlicher und gewerblicher Art, bei denen das persönliche Element vorherrscht”⁹⁸.

Zoals reeds werd opgemerkt doet de uitspraak van Emelianoff met betrekking tot het onderscheid tussen coöperatie en kartel, voor de oppervlakkige lezer wat merkwaardig aan. Zij lijkt dan ook in tegenspraak met de gedane aanhaling waarin hij kartels en coöperaties practisch vereenzelvigt. „All the differences between cartels and cooperative associations of middle classes — however numerous and important — are hardly wider than the differences between ordinary cooperative associations (e.g. between the cooperatives of „producers” and „consumers”). All dissimilarities between cooperative associations are dissimilarities between their membership: but they all have one characteristic in common, namely their cooperative (aggregate) form”⁹⁹. Uit het voorgaande citaat blijkt nu dat, uitgaande van een economische analyse, Emelianoff in formeel opzicht geen verschil ziet tussen een coöperatieve organisatie en een kartel. Evenwel voert hij in materieel opzicht wel degelijk verschilpunten aan, welke overigens nauw aansluiten bij de opvattingen van Sombart en Fauquet. Voor een duidelijke afbakening van de coöperatie tegenover het kartel, is echter ook Emelianoff's benaderingswijze bepaald onbevredigend, omdat hierbij — zij het in materieel opzicht — buiten-economische elementen worden gehanteerd.

Robert Liefmann daarentegen benadert het in het voorgaande geschetste vraagstuk van een geheel andere zijde, door namelijk het verschil tussen de

⁹⁷ W. Sombart, geciteerd uit Ohm, t.a.p., pag. 39.

⁹⁸ A. Fauquet, *Der genossenschaftliche Sektor*, Basel 1937, pag. 59.

⁹⁹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 218, e.v.

coöperatie en het kartel te zoeken in de marktinflow en de marktcontrole. Volgens Liefmann is het doel van het kartel: „monopolistischer Marktbeherrschung”¹⁰⁰. In dit verband worden ook „Kollektivmonopole oder kollektive Teilmonopole” als kartels aangemerkt, terwijl deze zich — volgens Liefmann — van de coöperaties onderscheiden doordat deze laatsten in het algemeen „keine Monopolisierung des Marktes betreiben”¹⁰¹. Hoewel Liefmann, dunkt ons, ten onrechte elke versterking van de monopoliegraad als een kartel beschouwt, is zijn benaderingswijze voor een economische analyse bijzonder belangwekkend. Niettemin achten wij het bepaald bezwaarlijk in de mate van monopolie het karakteristieke van een kartel te zoeken, omdat er behalve kartellering nog andere methoden zijn om de monopoliegraad van de markt te beïnvloeden.

Een ander criterium om de coöperaties van de kartels te onderscheiden tracht men wel te vinden, door uit te gaan van het „defensieve” karakter der coöperatieve organisatie. Onder meer vinden wij deze gedachte ontwikkeld door Scitovsky¹⁰². Hierbij wordt er kennelijk van uitgegaan dat coöperaties ontstaan als reacties op daaraan voorafgaande verstoringen van het marktevenwicht tussen partijen. Hoewel hierin wel degelijk een „motief” kan worden gevonden tot oprichting van coöperaties, laat echter de praktijk van het kartelwezen zien, dat ook kartels veelal ontstaan als reacties op voorafgaande marktverstoringen. Het is derhalve niet juist, om in het defensieve karakter van de coöperatieve organisatie een criterium te zien voor het onderscheid tussen coöperaties en kartels.

Wie op basis van een economische analyse een onderscheid wil aanbrengen tussen coöperatie en kartel, dient in de eerste plaats uit te gaan van een duidelijke definitie van het kartel. In deze baseren wij ons op de definitie van Hauszmann: „Kartelle sind Vereinigungen unabhängig bleibender Wirtschaftseinheiten zwecks Marktbeeinflussung”¹⁰³. Ten aanzien van deze definitie merkt Bieling op: „Diese Begriffsbestimmung ist heute wohl als die herrschende anzusehen”¹⁰⁴, terwijl ook Ohm van mening is dat het aanbeveling verdient: „... von der Hauszmannschen Definition des Kartels auszugehen, die in der modernen Literatur nahezu allgemeine Anerkennung gefunden hat;...”¹⁰⁵. Ten aanzien van de definitie van Hauszmann zij nog uitdrukkelijk opgemerkt, dat „Marktbeeinflussung” door hem wordt opgevat als „marktvormenverandering” en „onderlinge concurrentiebeperking”. Hiermede vertoont zijn definitie veel overeenkomst met de door van Muiswinkel aangehaalde omschrijving van Prof. Mr. F. de Vries: „Een kartel is

¹⁰⁰ R. Liefmann, *Kartelle, Konzerne, Trusts*, 1930, pag. 10.

¹⁰¹ R. Liefmann, *Kartelle, Konzerne, Trusts*, pag. 14.

¹⁰² T. Scitovsky, *Welfare and Competition*, Chicago 1951, pag. 425.

¹⁰³ F. Hauszmann, *Der Wandel des internationalen Kartellbegriffs*, Bern 1947, pag. 6.

¹⁰⁴ F. Bieling, *Das Verhältnis von Kartellen und Genossenschaften*, Marburg/Lahn 1953, pag. 8.

¹⁰⁵ H. Ohm, t.a.p., pag. 40.

een op een overeenkomst berustende combinatie van ondernemingen uit een zelfde bedrijfstak, die ten doel heeft de onderlinge mededinging te beperken of uit te sluiten”¹⁰⁶. Zonder de toevoeging „onderlinge concurrentiebeperking” zouden wij de definitie van Hauszmann bepaald te ruim hebben gevonden en voor ons doel minder geschikt, omdat dan ook de coöperatie hieronder zou vallen. Terloops zij nog opgemerkt dat de „concurrentiebeperking” op velerlei manieren kan worden gerealiseerd en dat de marktinvloed van het kartel in de praktijk van vele factoren afhankelijk is, zoals de marktquote, mogelijkheid tot productiebeperking, sluiting van de markten, enzovoorts.

Om een vergelijking tussen coöperatie en kartel mogelijk te maken is het, dunkt ons, gewenst een onderscheid te maken tussen de formele en de materiële structuur van deze verschijnselen. Onder de formele structuur wordt dan verstaan het organisatorische kader, of toegepast op de definitie van Hauszmann: „Vereinigungen unabhängig bleibender Wirtschaftseinheiten”, terwijl onder de materiële structuur de inhoud van het kartel of de „Marktbeeinflussung” — marktvormenverandering en onderlinge concurrentiebeperking — wordt begrepen.

Vergelijken wij nu de coöperatie met het kartel, dan ligt de conclusie voor de hand, dat beide economische organisatievormen in formeel opzicht identiek zijn. Beide verschijnselen zijn economische organisatievormen tussen overigens zelfstandig blijvende economische subjecten. Eventuele verschillen tussen deze beide organisatievormen moeten dan ook worden gezocht in de materiële inhoud en niet in de formele structuur. Bijzonder treffend is in dit verband ook de opmerking van Limperg: „Indien wij nauwkeurig toezien, komen wij tot het inzicht, dat het kartel in wezen overeenstemt met de coöperatie, zodra het een stap verder gaat dan de prijszetting en/of de verdeling van het afzetgebied. Indien het kartel zelf de verkoop tot stand brengt en de distributie regelt, heeft men dezelfde organisatie als bij de coöperatie welke de verkoop verricht”¹⁰⁷.

Opvallend is het dat ook Ohm het verschil tussen coöperatie en kartel mede ziet in het feit dat het kartel in het algemeen: „typischerweise keine zentrale Absatzorganisation besitzt, während für die Genossenschaft das Gegenteil zutrifft”¹⁰⁸. Verder is Ohm de mening toegedaan dat bij het kartel niet de voordelen van de productiviteitsstijgingen via de massaproductie worden beoogd, doch dat de individuele productiecapaciteiten der kartelleden doorgaans groot genoeg zijn, reden waarom als doel van het kartel kan worden gezien: marktmachtvergroting via verbetering van de ruilbetrekkingen en onderlinge concurrentiebeperkingen. In tegenstelling daartoe trachten de coöperaties, volgens Ohm, voor de leden een middel te vinden om: „... in den Genusz der Produktivitätsvorteile des Massenbezuges und Mas-

¹⁰⁶ F. L. van Muiswinkel, *De Handelsonderneming*, Amsterdam 1959, pag. 147.

¹⁰⁷ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 367.

¹⁰⁸ H. Ohm, t.a.p., pag. 41.

senabsatzes zu gelangen, die ihnen infolge ihrer niedrigeren Kapazität individuell nicht zugänglich wären” ¹⁰⁹.

Aan het genoemde onderscheid, namelijk de onderlinge concurrentieverhoudingen tussen de leden van een kartel en de leden van een coöperatieve organisatie, waarop met name Limperg en Ohm attenderen, wordt overigens in de coöperatieliteratuur bijzonder weinig aandacht besteed. Toch is dit punt, dunkt ons, voor de onderhavige studie van bijzondere betekenis.

Ziet men namelijk naar de economische sectoren waarin beide organisatievormen worden toegepast, dan blijken de kartelleden elkaar als werkelijke concurrenten te beschouwen en te ervaren. Het ligt dan ook voor de hand dat één der doeleinden der kartelorganisatie is — en wel primair — deze onderlinge concurrentie op bepaalde wrijvingsvlakken op te heffen, respectievelijk te verminderen ¹¹⁰. Voorbeelden zijn onder meer het prijskartel, rayonkartel, enzovoorts. Daarentegen kunnen de leden van een coöperatieve organisatie individueel slechts een te verwaarlozen invloed op de prijs uitoefenen, bevinden zich derhalve ten opzichte van elkaar in ongeveer gelijke situaties en beschouwen elkaar daarom niet of nauwelijks als concurrenten. Tegen deze achtergrond van de afwezigheid van de feitelijke onderlinge concurrentie, merkt Limperg omtrent de agrarische bedrijven op: „In de andere bedrijven leidt vergroting van de bedrijfseenheid tot gunstiger proportionaliteit en dus tot lagere kosten, in het agrarische bedrijf in het algemeen niet. Vandaar dat de producent zijn buurman niet als een vijandige concurrent behoeft te beschouwen en men dus ook op het gebied van de verkoop kan coöpereren” ¹¹¹. Vanzelfsprekend leidt ook in de landbouw bedrijfsvergroting tot een gunstiger proportionaliteit. Op dit punt is de uitspraak van Limperg bepaald te absoluut. Echter de bedoeling van Limperg is er op te wijzen, dat dit in de industriële bedrijfstakken tot een verscherping van de concurrentie leidt, — wegens de lagere kosten —, terwijl dit in de landbouw niet of nauwelijks het geval is, omdat: „... in het agrarische bedrijf niet zoals in de industrie concurrentie in de prijs gevolg van en voorwaarde voor de vergroting van het bedrijf is” ¹¹².

De reden waarom de deelnemers aan een coöperatieve organisatie bepaalde taken of functies gezamenlijk uitoefenen, is derhalve niet primair gelegen in het vermijden of opheffen van de onderlinge concurrentie, maar veeleer om als groep betere marktverhoudingen te bewerkstelligen, respec-

¹⁰⁹ H. Ohm, t.a.p., pag. 41, e.v.

¹¹⁰ Reeds Liefmann heeft erop gewezen dat kartels: „Kinder der Not sind”. Zij wisselen dan ook in sterkte en aantal met de stand van de conjunctuur. Bij een conjuncturele vraagvermindering wordt namelijk de kapitaalintensieve industrie veelal in een benarde situatie gebracht. Veelal ontstaat er een tendenz tot een desastreuze onderlinge concurrentie, waarbij de betreffende bedrijven hun heil zoeken in marktontwrichtende en marginale calculaties, terwijl vóór alles een sanerende en stabiliserende invloed gewenst zou zijn.

¹¹¹ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 367.

¹¹² Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 367.

tievelijk gunstiger proportionaliteiten te bereiken ten aanzien van de betreffende gecoördineerde taken of functies. Wij kunnen ons dan ook verenigen met de conclusie van Limperg ten aanzien van de afbakening tussen coöperatie en kartel: „Dit onderscheid dan moet gezocht worden in de individuele concurrentie der deelnemers: daar waar deze niet nodig is, niet doeltreffend, kan men doelmatig spreken van een coöperatie, daar waar zij wel nodig is, van een kartel” ¹¹³.

Tenslotte kan nog worden gewezen op een enkele praktische bijkomstigheid met betrekking tot het verschil tussen kartel en coöperatie, met name indien de mogelijkheid in ogenschouw wordt genomen om in de land- en tuinbouwcoöperaties monopolistische marktsituaties te realiseren. Ten aanzien van dit laatste merkt, dunkt ons, Ohm terecht op: „Wenn, wie im Falle der Absatzgenossenschaft, das Preisniveau angehoben werden soll, ist dazu eine Angebotsbeschränkung erforderlich, die bei der Vielzahl der Mitglieder wirksam nicht kontrolliert werden kann”, en dat daarom de coöperatieve organisatie, veelal uit praktische overwegingen de methode hanteert om: „Die Tauschmacht des oder der Marktkontrahenten durch Verstärkung des Wettbewerbs auf deren Marktseite abzubauen” ¹¹⁴. Hiermede wordt bedoeld, dat de coöperatie poogt om zelf op de overzijde van de markt als partij op te treden, — via de behandelde methode der integratie —, om daarmede de concurrentie te verscherpen, respectievelijk de marktmacht te doorbreken. Niet ontkend kan worden dat het bij een veelheid van kleine ondernemingen uitermate moeilijk is, een productiecontrole efficiënt door te voeren. Echter bij vele vormen van coöperatieve organisaties wordt deze controle in het geheel niet beoogd. Men bedoelt veelal slechts de in- en verkoopfunctie te coördineren. Indien dit laatste uitsluitend voorzigt, dan kunnen we ons verenigen met de gedachten van Ohm: „Zusammenschlüsse die aus den Schwächen ihrer inneren Struktur gar nicht die Marktmacht entwickeln können, um die Markt auszubeuten, sondern bestenfalls die Gefahr einer Benachteiligung im Tausch von Seiten der machtstarken Marktkontrahenten abzuwehren vermögen, stellen etwas anderes dar als Kartelle, . . .” ¹¹⁵.

2.8 *Waarom de „Vollproduktivgenossenschaften” in deze studie buiten beschouwing worden gelaten*

Wanneer een bepaald maatschappelijk verschijnsel aan een economische beschouwingswijze wordt onderworpen kan men zich afvragen, of al datgene wat in de praktijk of het spraakgebruik daaronder wordt verstaan in de beschouwing dient te worden betrokken en tot uiting dient te komen in

¹¹³ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 367.

¹¹⁴ H. Ohm, t.a.p., pag. 42.

¹¹⁵ H. Ohm, t.a.p., pag. 44.

een eventuele definitie, of dat veeleer langs de weg der abstractie en deductie tot de wezenskenmerken en de inhoud van het fenomeen moet worden gekomen, terwijl dit laatste dan kan worden getoetst aan datgene wat zich in de praktijk als zodanig aandient. De reden tot het stellen van deze vraag is gelegen in het verschil van opvatting in de coöperatieliteratuur omtrent de methode die hierbij dient te worden toegepast. De opvatting die wij hierbij huldigen, zal uit het vorenstaande genoegzaam zijn gebleken. Wij toetsen derhalve in het onderhavige datgene wat zich als „coöperatie” aandient — met name de zogenaamde „Vollproduktivgenossenschaften” — aan het ontwikkelde economische coöperatiemodel. Hierbij wordt onder een „Vollproduktivgenossenschaft” verstaan: een „coöperatie” die de arbeidskracht van haar leden via een gemeenschappelijk bedrijf tot de hoogst mogelijke waarde tracht te brengen ¹¹⁶, terwijl er volgens Henzler: „... eine Identität zwischen der Gesamtheit der Arbeitnehmer und der den Arbeitgeber bildenden Personengruppe” ¹¹⁷ bestaat.

Robert Liefmann acht het onzelfstandige economische karakter der coöperatieve organisatie — binnen een economische analyse — van dermate grote importantie, dat hij hierop zelfs zijn coöperatiedefinitie baseert: „Genossenschaften sind Wirtschaften, die mittels gemeinsamen Geschäftsbetriebes die Förderung oder Ergänzung der Haus- oder Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder bezwecken” ¹¹⁸. Waar bij Jacob veeleer de bedoeling voorzit om alle vormen die in de praktijk of in het spraakgebruik met „coöperaties” worden aangeduid te omvatten, ligt het voor de hand dat Liefmann’s criterium voor hem een uitsluiten betekent van de „Vollproduktivgenossenschaften” of „arbeidsproductiecoöperaties”. Als jurist is Jacob dan ook de mening toegedaan: „Diese Unterscheidung (Liefmann) ist aber durchaus willkürlich... Die eigentliche Produktivgenossenschaft zum Beispiel ist eine „selbständige Vereinigung von Personen zu gemeinsamer Wirtschaftstätigkeit”, sie ergänzt nicht die Wirtschaft des einzelnen Mitglieds, sondern sie ist seine Erwerbswirtschaft, die er gemeinsam mit anderen betreibt” ¹¹⁹.

Uit de geciteerde uitspraken blijkt het verschil in benaderingsmethode tussen de economist Liefmann en de jurist Jacob overduidelijk. Waar namelijk Liefmann in zijn economische benaderingswijze vooral deductief te werk gaat, tracht Jacob een juridische omschrijving te geven van datgene wat zich in de praktijk of het spraakgebruik als „coöperatie” aandient.

Dat de in het bovenstaande aangeduide problematiek ook in de moderne coöperatieliteratuur nog niet tot een éénsluitende opvatting heeft geleid,

¹¹⁶ R. Henzler, Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, pag. 32; G. Draheim, t.a.p., pag. 174.

¹¹⁷ R. Henzler, Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, pag. 32, e.v.

¹¹⁸ R. Liefmann, Die Unternehmungsformen, pag. 81.

¹¹⁹ E. Jacob, t.a.p., pag. 18.

wordt duidelijk indien men de uitspraken hieromtrent van enkele vooraanstaande theoretici nader beziet. In dit verband is onder meer Henzler van mening: „Die Ausführungen über die Produktivgenossenschaften, vor allem auch in Vergleich mit den Förderungsgenossenschaften deuten Vorbehalte und Bedenken an, die gegen die Unterstellung beider Genossenschaftsgruppen unter den Oberbegriff „Genossenschaft“ erhoben werden können. Die grundlegenden Unterschiede zwischen den Förderungsgenossenschaften und die Produktivgenossenschaften (sowie die geringe praktische Bedeutung der letzteren) sind es auch, die gegen die in neuerer Zeit bisweilen erhobene Forderung sprechen, beide Formen in einem neu zu schaffenden Genossenschaftsgesetz mit gleicher Gründlichkeit und unter entsprechend gleicher Berücksichtigung beider Typen zu normieren“ ¹²⁰. Ook Draheim maakt een onderscheid tussen „Ergänzungs- und Hilfsgenossenschaften“ enerzijds en „Vollgenossenschaften“ anderzijds, terwijl hij met betrekking hiertoe opmerkt: „Die erste Art der genossenschaftlichen Unternehmungsformen richtet sich nach den Bedürfnissen, die sich aus den Wirtschaften der Mitglieder ergeben. Diese Ergänzungs- und Hilfswirtschaften sind also mit ihren Funktionen an die selbständig bleibenden Wirtschaften der Mitglieder gebunden, die sie auf verschiedene Weise zu fördern beabsichtigen. Die Vollproduktivgenossenschaft hat nicht die unmittelbare Förderung der Wirtschaft ihrer Mitglieder zum Ziel, sondern sie ist mit den Mitgliederwirtschaften mehr oder weniger identisch“ ¹²¹.

In de „amerikaanse“ coöperatieliteratuur lopen de opvattingen vrijwel parallel met de zo juist weergegeven gedachten van Henzler en Draheim. Onder andere blijkt dit uit de opmerkingen van Emelianoff: „Assumed as an aggregate of independent economic units (enterprises) productive cooperative associations ought to be recognized as a unique type of cooperative organization, departing substantially from all other cooperative patterns . . . If we survey the entire range of existing cooperative associations, we find one economic feature common to all of them without exception, namely, every member of a cooperative association has his own economic unit to which his economic activities are mainly confined . . . The workingmen members of „productive“ associations are thought of as persons without own individual enterprises or establishments they independently operate“ ¹²². Wie bovenstaande opmerkingen omtrent de „Vollproduktivgenossenschaften“ aandachtig beschouwt, komt tot de bevinding dat de moderne coöperatie-economisten — in het bijzonder Henzler en Draheim — met het verschijnsel niet goed weg weten, althans geen bevredigende argumentering geven waarom dit fenomeen bij de behandeling van het coöperatiewezen wordt buitengesloten. Er is daarom, dunkt ons, alle aanleiding om het verschijnsel „arbeidsproductiecoöperatie“ te toetsen aan het door ons ontwik-

¹²⁰ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 30.

¹²¹ G. Draheim, t.a.p., pag. 17, e.v.

¹²² I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 237.

kelde coöperatiemodel, in casu na te gaan of binnen een economische analyse deze organisatievorm wel als coöperatie mag worden aangemerkt.

Het begrip „coöperatie” werd door ons in het voorgaande omschreven als een vorm van onvolledige economische samenwerking tussen overigens zelfstandig blijvende gezins- of bedrijfshuishoudingen, namelijk als een samenwerking ten aanzien van bepaalde functies of taken. Anders gesteld, coöperatie werd aangeduid als een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie tussen zelfstandige economische subjecten. Verder sloten wij ons aan bij de opvatting van Limperg dat, indien er in de gezins- en bedrijfshuishoudingen geen functies overblijven die beter en efficiënter door deze zelfstandige subjecten zelf kunnen worden uitgevoerd, de coöperatie een overgangsvorm betekent naar de volledige fusie en derhalve niet beschouwd kan worden als een tussenvorm tussen integratie en differentiatie.

Welnu, wie van de zo juist omschreven begrippen van coöperatie uitgaat, sluit automatisch de „Vollproduktivgenossenschaften” uit. In de „arbeids-productiecoöperatie” worden namelijk alle economische functies of taken van de samenwerkende economische subjecten samengebracht. Dit houdt derhalve in, dat er geen economische relatie kan blijven bestaan tussen de coöperatie enerzijds en de „overigens zelfstandig blijvende economische subjecten” anderzijds. Deze vorm van samenwerking betekent geen „partiele” samenwerking — ten aanzien van bepaalde capaciteitsonderdelen — maar een „totale” samenwerking van de gehele economische eenheid. Hierbij gaat de zelfstandigheid van de eenheden verloren, terwijl ze op één lijn is te stellen en te vergelijken met een volledige fusie tussen zelfstandige gezins- en bedrijfshuishoudingen, welke opgaan in één nieuwe huishouding. De „Vollproduktivgenossenschaft” is derhalve geen coöperatie in de door ons ontwikkelde betekenis van een vorm van „onvolkomen integratie, c.q. differentiatie”, doch moet veeleer gerekend worden tot andere vormen van gezamenlijke economische activiteit.

Kuperus is in deze niet consequent, waar hij enerzijds de definitie van Liefmann — als te eng zijnde — afwijst en met Jacob de „Vollproduktivgenossenschaft” onder het begrip „coöperatie” tracht te brengen, doch anderzijds opmerkt: „Aan de andere kant bestaat het gevaar, dat de leden hun zelfstandigheid verliezen, dat het coöperatief orgaan niet het gemeenschappelijke orgaan blijft, maar ontaardt in een lichaam, waarin de samensmelende delen niet meer zijn te onderscheiden. Er ontstaan dan verschijnselen die overeenkomen met fusie en trustvorming”¹²³. Zijn stelling: „... dat van coöperatie sprake is, waar in gelijke positie verkeerende economische subjecten bepaalde economische functies aan zich trekken, waardoor een voordien met andere economische subjecten bestaande belangentegenstelling wordt opgeheven, zoodat het verschijnsel der vrije prijsvorming wordt

¹²³ R. Kuperus, t.a.p., pag. 9.

ingeperkt”¹²⁴, wordt door Kuperus bepaald niet in alle opzichten consequent toegepast.

Na de voorafgaande uiteenzettingen ligt het voor de hand dat de aangeduide „Vollproduktivgenossenschaften” duidelijk dienen te worden onderscheiden van het in deze studie ontwikkelde coöperatiebegrip. Als vormen van volledige integratie, c.q. differentiatie kunnen, dunkt ons, de zogenaamde „arbeidsproductiecoöperaties” zeer wel als „collective or joined enterprises” worden beschouwd. Deze vormen van volledige economische samenwerking kunnen op één lijn worden gesteld met „ondernemingsvormen”, in tegenstelling tot de door ons bedoelde coöperaties die als „organisatievormen” kunnen worden gezien.

Terloops zij er op gewezen dat de „arbeidsproductiecoöperaties” of „productie-associaties”, hoewel ze met name in ons land van weinig betekenis zijn en ook elders geen grote vlucht hebben genomen, toch niet uitsluitend in de fantasieën van de schrijvers van utopische romans bestaan. Zo bestaan in Nederland het Coöperatieve Ing. Bureau van Steenis, enkele coöperatieve bouwondernemingen, het coöperatieve Transitoveem, de coöperatieve onderneming N.V. de Ploeg, enzovoorts, terwijl deze coöperaties gebundeld zijn in de „associatie van bedrijven op coöperatieve grondslag”.¹²⁵

Intussen wil het ons voorkomen dat de „arbeidsproductiecoöperatie” in dit verband gevoegelijk mag worden beschouwd als „joined or collective working”, terwijl het gezamenlijk exploiteren van landbouwondernemingen met „joined or collective farming” kan worden betiteld. Het door ons ontwikkelde begrip „coöperatie” blijft dan gereserveerd voor alle overige vormen van onvolkomen economische samenwerking tussen zelfstandig blijvende economische subjecten. Evenwel zij uitdrukkelijk gesteld, dat hiermede geen waarde-oordeel wordt uitgesproken met betrekking tot de „joined or collective enterprises”, in casu de met „Vollproduktivgenossenschaften” of „arbeidsproductiecoöperaties” betitelde ondernemingsvormen.

Niettemin blijkt de „arbeidsproductiecoöperatie” een bijzonder gecompliceerde ondernemingsvorm te zijn, omdat de persoonlijke prestatie onverbrekkelijk verbonden is met het economische subject. Menige auteur, in het bijzonder Emelianoff, ziet juist in deze verbondenheid van economische functie en persoon, het knelpunt voor de moeilijke hanteerbaarheid van deze ondernemingsvorm, alsmede voor de vele mislukkingen in deze „joined enterprises”. Zo merkt Emelianoff op: „In „productive” associations thus conceived possibilities for internal frictions are not reduced to a minimum; on the contrary, they are so abundant that the „productive” cooperatives seemed

¹²⁴ R. Kuperus, t.a.p., pag. 16.

¹²⁵ Een summier overzicht van de betekenis en de verspreiding der productie coöperaties buiten Nederland, geeft pater J. van Gool in het orgaan van de „A.B.C.”: „De productie coöperatie”, 5e jaargang, No. 16, december 1965.

to be doomed to disruption sooner or later from their very start”¹²⁶. Slechts als ze zich ontwikkelen en gedragen als gewone ondernemingen, hebben ze kans van slagen. Echter dan blijft er van de oorspronkelijke bedoeling, namelijk de „coöperatieve” opzet, niets meer over, want: „... hired labor is used and the employees are subordinated to managerial rules as in other business enterprises”¹²⁷. De conclusie van Emelianoff: „... that the productive associations represent nothing but collective working for profit”¹²⁸ en derhalve niet als coöperaties mogen worden beschouwd, kunnen wij geheel onderschrijven.

2.9 Enkele factoren die de oprichting en de ontwikkeling van coöperaties mede beïnvloeden

Wie de geschiedenis van het verschijnsel „coöperatie” nader bestudeert, komt ongetwijfeld tot de bevinding, dat de oprichting en de ontwikkeling van vele vormen van coöperatieve wezen mede werden beïnvloed door buiten-economische motieven en factoren. Opvallend is hierbij, dat dikwerf niet-rechtstreeks belanghebbenden het initiatief hebben genomen tot en de basis hebben gelegd voor deze economische organisatievormen. Zo worden bijvoorbeeld Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Pater van den Elsen en Mgr. van der Marck wel als de grondleggers beschouwd van ons coöperatieve land- en tuinbouwcredietwezen, terwijl vele andere vormen van landbouwcoöperatie werden gestimuleerd door de dorpsgeestelijken, -onderwijzers en -notabelen. Welke motieven deze initiatiefnemers ook tot hun activiteiten hebben geïnspireerd, de vraag blijft of het hen gelukt zou zijn een bepaalde vorm van coöperatie tot ontwikkeling te brengen, indien ze geen nuttige economische functie binnen de ruilverkeershuishouding zou hebben vervuld. In dit verband moge de gang van zaken bij vele arbeidsproductiecoöperaties, welke rond 1830 in Frankrijk onder de bezielende leiding van Buchez tot stand kwamen, als typerend worden beschouwd. Het feit deed zich namelijk voor dat deze coöperaties, ondanks belangrijke aanvankelijke overheidshulp, na korte tijd — een enkele uitzondering daargelaten — op mislukkingen uitliepen. De vraag rijst dan ook, waarom in sommige sectoren van economische activiteit wel coöperaties ontstonden en tot ontwikkeling kwamen, terwijl deze organisatievormen in andere sectoren geen of nauwelijks levensvatbaarheid bleken te bezitten.

Sprekend over de ontwikkeling van het coöperatieve veilingwezen in de bloemisterij, heeft ook van Stuyvenberg zich afgevraagd „... van welke fac-

¹²⁶ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 238.

¹²⁷ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 239.

¹²⁸ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 241.

toren in het algemeen de positie van de coöperatie in een bepaalde tak van handel of bedrijf afhankelijk is” ¹²⁹, terwijl Frietema zich reeds in 1928 bezig hield met dezelfde problematiek, namelijk: „... waarom coöperatie op het eene gebied meer toepassing heeft gekregen dan op het andere” ¹³⁰. Niettemin mag het opvallend worden genoemd, dat er overigens in de coöperatieliteratuur zo weinig aandacht aan dit probleem wordt geschonken. Een uitzondering dient in deze te worden gemaakt ten aanzien van Draheim, die uitvoerig op deze materie is ingegaan en onder meer stelt: „Wenn Einzelwirtschaften, die als Träger genossenschaftlicher Gemeinschaftsbetriebe in Frage kommen, relativ häufig nicht den Kooperativweg, sondern den Individualweg gehen, so liegt eine weitere Ursache darin, dasz nicht alle Bedürfnisse für eine Befriedigung auf dem Kooperativwege geeignet sind” ¹³¹. Hij maakt dan ook een onderscheid tussen „genossenschaftsgeeignete und genossenschaftsungeeignete Bedürfnisse” en merkt daarbij op, dat de mate van „geschiktheid” of „ongeschiktheid” van een product of dienst om via coöperatieve kanalen te worden verhandeld, enerzijds niet nauwkeurig is te bepalen en anderzijds van verschillende omstandigheden afhankelijk is.

Van Stuyvenberg is de mening toegedaan, dat het aandeel van een coöperatieve organisatie in de productie of in de handel van een bepaald artikel groot is, indien: a) het product een hoofdproduct is van het boeren- of tuindersbedrijf, b) het product bederfelijk is, c) de industriële verwerking of het verhandelen daarvan geen grote kapitaalinvesteringen vereist en d) het eindproduct relatief uniform is ¹³². Deze op empirische waarneming berustende beschouwing van van Stuyvenberg biedt, dunkt ons, voldoende aanknopingspunten voor een nadere analyse.

Het wil ons namelijk voorkomen dat er ten aanzien van de door van Stuyvenberg genoemde factoren een viertal oorzakelijke verbanden kunnen worden onderkend, namelijk de verhouding van het product of de dienst in relatie tot: 1) de marktstructuur, 2) het coöperatieve apparaat, 3) het coöpererende economische subject en 4) het risico en de financieringsmogelijkheden.

Naarmate een product meer bederfelijke eigenschappen bezit, de productie zich moeilijk ogenblikkelijk kan aanpassen aan de vraag en door natuurlijke oorzaken steeds op de vraag dient vooruit te lopen, wordt in het algemeen de onderhandelingspositie van de aanbieder van dit product aanmerkelijk verzwakt. Echter de ruil moet ook in concreto worden tot stand ge-

¹²⁹ J. H. van Stuyvenberg, De ontwikkeling van het coöperatieve veilingwezen in de bloemisterij, Afscheidscollege Amsterdam 1961, Resumé N.C.R., pag. 2.

¹³⁰ H. J. Frietema, Eenige economische beschouwingen over de toepassing van coöperatie, Wolvega 1928, pag. 3.

¹³¹ G. Draheim, t.a.p., pag. 61.

¹³² J. H. van Stuyvenberg, t.a.p., pag. 2.

bracht; met andere woorden, vraag en aanbod moeten elkaar kunnen ontmoeten. Dit houdt in, dat ook de wijze waarop de transacties tot stand komen, de marktstructuur en de markttechniek in deze belangrijk zijn. Zoals nog nader zal worden uiteengezet, zijn voor het opbouwen van een „compenserende macht” met name de rationaliserende methoden van de coöperatieve organisatievorm belangrijk gebleken, omdat zij in het bijzonder de overzichtelijkheid van de markten hebben bevorderd. De neerslag van speciaal de factor bederfelijkheid van het product op de marktstructuur treft men dan ook in de praktijk van het coöperatiewezen aan, waar in het bijzonder de niet-houdbare producten als groente, zacht fruit, snijbloemen en melk overwegend via coöperatieve veilingen en zuivelfabrieken worden afgezet, respectievelijk worden be- en verwerkt tot meer houdbare producten. Hierbij zit derhalve niet uitsluitend de bedoeling voor om via coöperatieve organisatie een tegenmacht op te bouwen, doch veeleer om gelijktijdig de vormgeving der transacties, de marktstructuur en de markttechniek te veranderen, c.q. te rationaliseren.

Niet elk product of dienst leent zich om via een coöperatieve methode te worden verhandeld. De bedoeling van economische subjecten is namelijk, om bepaalde functies of taken der bedrijfs- of gezinshuishoudingen te coördineren, teneinde een zekere optimaliteit in de betreffende capaciteitsonderdelen te bereiken. Dit houdt echter in, dat het artikel of de dienst welke dient te worden samengebracht een zekere homogeniteit dient te bezitten, althans via hergroepering, klassificering en gradering van hetero-geen tot homogeen kan worden herleid. Verder zit vanzelfsprekend de bedoeling voor om door deze gezamenlijke activiteiten de marktverhoudingen als groep te verbeteren. Een en ander heeft tot consequentie, dat goederen welke zeer zeldzaam zijn of strict persoonlijk — kunstvoorwerpen en schilderijen —, danwel sterk aan mode, smaak of conjunctuur onderhevig zijn, — damesmode-artikelen, hoogwaardig fok- en gebruiksvee, edelstenen — zich nauwelijks lenen tot verhandeling via een coöperatieve organisatie. Deze producten ontmoeten als regel strict beperkte en zeer persoonlijke markten, waarbij de positie van de aanbieder verzwakt zou worden als de heterogeniteit verloren zou gaan. Limperg merkt ten aanzien van de afzetcoöperatie dan ook op: „Voor de afscheiding van de verkoop moet een nieuwe voorwaarde worden vervuld: niet alleen moet klaarblijkelijk in het product weer een zekere homogeniteit van hoedanigheid kunnen worden bereikt en tot op zekere hoogte worden gewenst, maar moet — en dit is belangrijk — een concurrentie in de prijs niet nodig zijn, dat wil hier zeggen ondoeltreffend zijn. Coöperatie is onmogelijk op gebieden waar de concurrentie wel nodig, onvermijdelijk is”¹³³. Juist in de door Limperg genoemde voorwaarde: „homogeniteit van hoedanigheid”, ligt ook de reden waarom het coöperatieve veilingwezen in de tuinbouw niet is uit-

¹³³ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 364, e.v.

gegroeid tot verzendvereniging, terwijl de coöperatieve boter- en eiermijnen werden omgezet in afzetverenigingen. Trouwens ook uit de opmerkingen van van Stuyvenberg: „Uit een oogpunt van kwaliteit zijn de partijen daartoe te weinig uniform”¹³⁴, mag eenzelfde standpunt worden afgeleid met betrekking tot de bloemenveilingen.

Een andere factor waarop gewezen dient te worden met betrekking tot de verhouding van product tot het coöperatieve apparaat, is het al of niet aanwezig zijn van een gelijkmatigheidstendenz bij de economische subjecten om te kunnen komen tot een zelfstandige bedrijfsactiviteit. Met andere woorden, om tot een continuïteit van de coöperatieve organisatie te kunnen komen, dient de behoefte aan gezamenlijke aankoop of afzet regelmatig terug te keren. Terecht merkt Draheim dan ook op: „Wenn Genossenschaften zur Verwertung einer übergroßen Ernte oder zur Beschaffung von Gütern bei Verknappungserscheinungen gebildet werden, so können diese Genossenschaften keinen Erfolg haben, wenn das Überangebot und die Mangelerscheinungen auf zeitlich bedingten Zufälligkeiten beruhen. Diese Feststellung trifft besonders dann zu, wenn die Eigenschaft der Genossenschaft als Unternehmen mit Dauercharakter dadurch betont wird, dass die Genossenschaft zur Erfüllung ihrer Aufgaben Investitionen vornehmen muss, die auf Jahrzehnte voller oder zumindest ausreichender Nutzung abgestellt sind”¹³⁵. Overigens dient er eveneens op te worden gelet, of de continuïteit van het coöperatieve apparaat niet in gevaar kan komen, indien aan de leiding en de uitvoering bijzonder hoge gespecialiseerde commerciële of vaktechnische eisen dienen te worden gesteld. Hierdoor zou immers de coöperatie voortdurend het gevaar lopen, dat, of deze spaarzaam aanwezige krachten niet kunnen worden gearrangeerd, of dat ze zich zelfstandig gaan vestigen. In dit laatste ligt, dunkt ons, mede een verklaring voor het feit dat de handel en de export van fok- en gebruiksvet, de zaai-zaad- en pootgoedhandel, de handel en export van bloemen en bloembollen nog in hoge mate door zelfstandige handelaren, grossiers en exporteurs worden uitgeoefend en in mindere mate door coöperatieve organisaties.

Niet elk product — dit geldt ten aanzien van aankoop en afzet — is van gelijke economische betekenis voor het coöpererende economische subject. Het ligt dan ook voor de hand, dat een bedrijfs- of gezinshuishouding eerder tot coöperatieve samenwerking bereid is, naarmate het artikel van grotere betekenis is voor de rentabiliteit of inkomensvorming van het betreffende subject. Dit betekent, dat men in het algemeen eerder zal besluiten tot het oprichten van coöperatieve organisaties, indien het een hoofdproduct van een agrarisch bedrijf betreft — groente, fruit, bloemen, melk, aardappelen —, dan wanneer het om een bijproduct handelt — uitstoot van rundvee en op te ruimen legkippen —. Eveneens is het opval-

¹³⁴ J. H. van Stuyvenberg, *De Bloemisterij in Nederland*, Hoofdstuk IV, Het Veilingwezen, Den Haag 1961, pag. 125.

¹³⁵ G. Draheim, t.a.p., pag. 64, e.v.

lend, dat de boeren en tuinders veelal wel bereid gevonden worden hun veevoeders en kunstmeststoffen via hun aankoopcoöperatie te betrekken, doch allerlei kleingereedschap bij voorkeur bij de plaatselijke dorpsmid plegen te kopen.

Voor wat betreft het prijsrisico en de financieringsmogelijkheid kan worden opgemerkt, dat die economische activiteiten, welke specifieke prijs- en financieringsrisico's tot gevolg hebben, zich in het algemeen minder goed lenen voor een coöperatieve aanpak. Immers de leden van een coöperatieve organisatie dragen gezamenlijk de risico's van de uit te voeren activiteiten. Het gaat daarbij niet aan die risico's, die ontstaan door transacties ten behoeve van enkele leden of groepen leden, af te wentelen op of te laten mededragen door de overige leden. Draheim stelt dan ook terecht: „In der Regel werden sich hierfür im Hinblick auf die damit verbundenen Risiken nur Unternehmungen eignen, bei denen die Entscheidungen sehr schnell von denen getroffen werden können, die zu dem das Risiko tragende Kapital beigesteuert haben”¹³⁶. Verder merkt van Stuyvenberg ten aanzien van de financieringsmogelijkheid nog op: „Ten slotte kon het kapitaal, benodigd voor een bloemenveiling, betrekkelijk gemakkelijk worden bijeengebracht, omdat deze — in tegenstelling tot een bloembollen- en fruitveiling — geen omvangrijke investeringen in fust eiste. Al deze factoren dreven in de richting van coöperatieve veilingen”¹³⁷. Niettegenstaande wij aan de factor „prijsrisico” een grotere betekenis toekennen dan aan de factor „financieringsmogelijkheid” en de daaruit voortspruitende risico's, mag worden gesteld dat, naarmate voor de oprichting van een coöperatief apparaat meer kapitaal nodig is, de realiseringsmogelijkheden afnemen. In dit verband mag worden gewezen naar de oprichting van de coöperatieve pluimveeslachterij N.V. „Wezep”, welke voornamelijk om redenen van financiële aard, niet door de producenten van slachtpluimvee kon worden opgericht. Deze coöperatie werd daarom gesticht door de centrale landbouwaankoopcoöperaties in samenwerking met coöperatieve eierafzetverenigingen.

Het zal tenslotte, dunkt ons, geen betoog meer behoeven, dat de genoemde verhoudingen van product of dienst tot de marktstructuur, tot de coöperatie, tot het economische subject en tot het prijsrisico en de financieringsmogelijkheden, alleen kunnen worden beoordeeld indien ze tezamen in de beschouwing worden betrokken. De verhoudingen mogen bovendien niet als onveranderlijk worden opgevat, doch dienen gerelateerd te worden aan de economische ontwikkelingen. Zo kan wat vandaag nog een bijproduct is, morgen een basisproduct zijn; wat nu nog natuurafhankelijk en bederfelijk is, over korte tijd volkomen gecontroleerd en houdbaar worden gemaakt; wat gisteren onmogelijk scheen, kan morgen werkelijkheid worden. Wie zich van deze betrekkelijkheid en interdependentie voldoende bewust is,

¹³⁶ G. Draheim, t.a.p., pag. 65.

¹³⁷ J. H. van Stuyvenberg, De Bloemisterij in Nederland, pag. 132.

vindt in het vorenstaande een gerede verklaring van enkele factoren, welke mede het ontstaan en de ontwikkeling van het coöperatiewezen bepalen.

2.10 Een indeling van de coöperatieve organisatievormen

De verscheidenheid in toepassingen en verschijningsvormen der coöperatie is zo groot, dat het gevaar niet denkbeeldig is, dat men door de bomen het bos niet meer ziet. Hoewel in de bestaande coöperatieliteratuur vrij veel aandacht wordt geschonken aan coöperatie-indelingen, — met name in de duitse literatuur —, is het opvallend dat men er niet in is geslaagd tot een algemeen aanvaardbare klassificering te komen. Verwondering behoeft dit overigens niet te wekken indien in aanmerking wordt genomen, dat de coöperatieve organisatievorm enerzijds een dualistisch karakter bezit en anderzijds het begrip „coöperatie” vanuit verschillende gezichtshoeken kan worden benaderd. Met betrekking tot de benaderingswijze merkt Henzler dan ook op: „Es gibt viele Gesichtspunkte, nach denen die Genossenschaften in der Literatur gegliedert worden sind und werden, und dementsprechend auch viele Versuche, die Genossenschaften zu systematisieren” ¹³⁸.

Niettemin lijkt het ons gewenst, op basis van het in het voorgaande ontwikkelde coöperatiemodel, een indeling van de coöperatievormen op te stellen, die redelijk bruikbaar is voor zowel de theorie als de praktijk van het coöperatiewezen. Hierbij dient wel in ogenschouw te worden genomen, dat een systematiek eigenlijk alleen maar mogelijk is met betrekking tot de enkelvoudige coöperaties, terwijl in de praktijk heel wat samengestelde of meervoudige coöperaties voorkomen. Voor ons doel echter behoeft dit laatste niet tot onoverkomelijke moeilijkheden te leiden.

Zoals reeds terloops werd opgemerkt, wordt met name in de duitse literatuur veelal een onderscheid gemaakt tussen enerzijds „Vollproduktivgenossenschaften” en „Ergänzungs- oder Hilfsgenossenschaften” anderzijds. Deze laatsten worden ook wel als „Förderungsgenossenschaften” aangeduid ¹³⁹. Laat men de „Vollproduktivgenossenschaften” verder buiten beschouwing, dan pleegt men de „Förderungsgenossenschaften” in te delen naargelang het marktverkeer in „Beschaffungs- und Verwertungsgenossenschaften”. Een verdere onderverdeling van beide hoofdgroepen kan plaats vinden naar verschillende gezichtspunten, ten aanzien waarvan onder andere Henzler een scala van mogelijkheden opsomt ¹⁴⁰.

Hierteenover besteedt men in de Amerikaanse coöperatieliteratuur veel minder aandacht aan coöperatie-indelingen. Blijkbaar wordt hieraan nau-

¹³⁸ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 32.

¹³⁹ G. Draheim, t.a.p., pag. 17; R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 30.

¹⁴⁰ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 31.

welijks enige behoefte gevoeld en acht men een nauwkeurige indeling ten behoeve van de theorie en de praktijk van het coöperatievezen overbodig. Bijna zonder uitzondering wordt volstaan met de globale indeling tussen „marketing” en „purchasing cooperatives”¹⁴¹, een onderscheid dat parallel loopt met de duitse indeling in „Beschaffungs- und Verwertungsgenossenschaften”. Hoewel deze indeling volledig past binnen een economische analyse, is ze — zoals nog nader zal worden betoogd — bepaald onvolledig.

Frietema wijst erop dat het gebruikelijk is ten aanzien van een coöperatie-indeling uit te gaan van een tweetal criteria. Op de eerste plaats wordt wel een onderscheid gemaakt naar de maatschappelijke functie van de leden der coöperatie. Zodoende wordt een indeling verkregen in: landbouw-, middenstands- en consumentencoöperaties, alsmede coöperaties van vis-sers, ambachtslieden, enzovoorts. Het tweede criterium daarentegen is gebaseerd op de economische functie die de coöperatie vervult. Op deze wijze resulteert een onderscheid in: crediet-, aankoop-, afzet-, verwerkings- en dienstverlenende coöperaties¹⁴². Hoewel de benaderingswijze van Frietema geen strict economische is, ligt in zijn klassificering, dunkt ons, de sleutel voor een indeling van de coöperatie, welke enerzijds aansluit bij een economische analyse en anderzijds van praktische betekenis kan worden geacht.

Indien namelijk het dualistische karakter der coöperatie, — zoals in het voorgaande werd geanalyseerd —, in ogenschouw wordt genomen, dan kunnen een tweetal economische betrekkingen of relaties worden onderscheiden en wel: a) de relatie van de coöperatie ten aanzien van de markten of derden (de externe relaties) en b) de relatie van de coöperatie tot de ledenhuishoudingen (de interne relaties). Een coöperatie-indeling die aanspraak wil maken op volledigheid, zal naar onze mening op beide vermelde betrekkingen moeten steunen.

De coöperatieve activiteit nu kan gezien worden als het deelnemen aan een productieproces dat goederen en diensten produceert en voortstuwt in de richting van de consument. Deze economische activiteit vindt plaats, óf voorafgaand aan de bedrijfs- of gezinshuishoudingen der leden, óf daaropvolgend. Bedoeld proces wordt duidelijk indien het geplaatst wordt binnen de productiekolom. Immers in het ene geval zal een lid goederen of diensten in zijn gezins- of bedrijfshuishouding willen aanwenden en heeft de coöperatieve organisatie tot taak de benodigde goederen of diensten op de daarvoor in aanmerking komende markten aan te kopen, in het andere geval zal het lid zijn producten of diensten in handen stellen van de coöperatie, welke dan tot taak heeft deze op de betreffende markten te verkopen of af te zetten. In dit verband zij nog opgemerkt, dat alle be- en verwerkingen van de door de leden gevraagde of aangeboden goederen dienen om de in- of verkoopfunctie efficiënter te kunnen vervullen. Hierdoor is er dan ook — binnen een economische analyse — geen ruimte om

¹⁴¹ F. Robotka, *What is a cooperative?*, pag. 23.

¹⁴² H. J. Frietema, *Colleges Amsterdam*, februari 1960.

afzonderlijke be- en verwerkingscoöperaties te onderscheiden, althans voorzover ze gerelateerd zijn aan de marktfunctie.

De uit het voorgaande voortspruitende indeling der externe relaties in: a) inkoop- en b) verkoopcoöperaties, komt geheel overeen met de indeling in: „Beschaffungs- und Verwertungsgenossenschaften” of de genoemde „marketing and purchasing cooperatives”. Ze sluit eveneens zeer nauw aan bij de indeling van Frietema, die gebaseerd is op het criterium van de economische functie welke de coöperatie vervult. Echter waar Frietema afzonderlijk de crediet-, verwerkings- en dienstverlenende coöperaties onderscheidt, brengen wij deze terug tot inkoop- en verkoopcoöperaties.

In het vorenstaande werd bij de indeling van het coöperatiewezen in eerste instantie slechts één zijde van de coöperatieve organisatie — de relatie tot de markt of derden — in de beschouwing betrokken. Er rest ons nog enige aandacht te schenken aan de verhouding tussen de coöperatie en de ledenhuishoudingen, oftewel de interne relaties. Daarbij wordt de vraag aan de orde gesteld, welke de factoren zijn die deze interne relaties bepalen.

Het mag als weinig zinvol worden beschouwd, om ten opzichte van totaal verschillende of ongelijksoortige functies of capaciteitsonderdelen van gezins- of bedrijfshuishoudingen in coöperatief verband samen te werken. De bedoeling zit immers voor, door samenbundeling van gelijke functies of taken in deze een optimaliteit te bereiken, waar dit voor de afzonderlijke economische subjecten niet mogelijk is. Het is dan ook voor de hand liggend, dat er in het algemeen slechts ten aanzien van gelijkgerichte economische functies met succes kan worden gecoöpererd. Hieruit volgt eveneens, dat de economische activiteit welke de deelnemer aan de coöperatieve organisatie binnen de bedrijfskolom uitoefent, in eerste instantie bepalend is voor de mogelijkheid om parallellopende economische functies in coöperatief verband samen te brengen. Deze economische activiteit van het lid kan dan ook als een eerste indelingskriterium worden gehanteerd. Op deze wijze ontstaat een indeling in: land- en tuinbouwcoöperaties, middenstandskoöperaties, consumentencoöperaties, enzovoorts.

Bovenstaande indeling is echter slechts als een zeer globale klassificatie te beschouwen, omdat de economische functie van een gezins- of bedrijfshuishouding eerst nader wordt bepaald in relatie tot het product of de dienst waarop ze is gericht. Er dient derhalve nog een nadere onderverdeling plaats te vinden naar de bedoelde producten en diensten. Onder meer kunnen dan worden onderscheiden: veeafzetcoöperaties, zuivelcoöperaties, coöperaties van kruideniers, textielhandelaren, drogisten, enzovoorts.

Met bovenstaande indeling sluiten wij zeer dicht aan bij Frietema, waar door hem het criterium van de maatschappelijke functie der leden wordt aangelegd. Intussen is het nu mogelijk de uit de beide relaties gevonden indelingscriteria samen te brengen in een tabel met dubbele ingang. Hierbij wordt horizontaal de economische functie der coöperatieve organisatie uitgezet en verticaal de economische functie der economische subjecten,

c.q. met betrekking tot de betreffende producten en diensten. Een en ander is aangegeven in tabel IV, waaruit de gevonden mogelijkheden kunnen worden afgelezen.

Figuur IV

<div>Econ. functie der coöperatie ➤</div> <div>Econ. functie der econ. eenheid, c.q. het product ▼</div>	AANKOOP	AFZET	AANKOOP en AFZET
<i>Land- en Tuin- bouw</i> Grondstoffen melk suikerbieten groente en fruit crediet dienstverlening enzovoorts.	coöperatie coöperatie	 coöperatie coöperatie veilingen	 coöperatie
<i>Middenstand</i> levensmiddelen meubelen textiel crediet enzovoorts.	coöperatie coöperatie coöperatie		 coöperatie
<i>Ambacht</i> grondstoffen gerede producten crediet enzovoorts.	coöperatie	coöperatie	 coöperatie
<i>Consumenten</i> levensmiddelen crediet enzovoorts.	coöperatie		 coöperatie

In het voorgaande werd er reeds terloops op gewezen, dat er in de praktijk van het coöperatiewezen niet alleen enkelvoudige, doch ook veel samengestelde of meervoudige coöperaties voorkomen. Een bepaalde problematiek doet zich hierbij ten aanzien van een coöperatieklassificering nauwelijks voor, omdat deze meervoudige coöperaties kunnen worden herleid tot enkelvoudige, voorzover de meervoudigheid betrekking heeft op de economische activiteit van het lid. Heeft echter de coöperatie een economische functie te vervullen op zowel de inkoop- als verkoopmarkten, dan kan er zich een moeilijkheid voordoen binnen de coöperatieve organisatie zelve. Dit is onder andere het geval bij een veeafzetcoöperatie die gebruiksvee omzet van lid tot lid, of bij een coöperatieve bankinstelling die de dubbele functie vervult van credietgever en credietnemer. In deze gevallen moet de „waarde en prijsbepaling” van de goederen of diensten binnen de coöperatie, derhalve intern, plaats vinden. Anders gezegd, de coöperatie moet intern het resultaat van een bepaald marktevenwicht tussen vraag en aanbod vaststellen. Mogelijk ligt juist in deze situatie een aanwijzing voor het feit, dat het coöperatieve boerenleenbankwezen in het algemeen minder als „commerciële” en meer als „sociale” instelling pleegt te worden beschouwd. Het zal, dunkt ons, geen nader betoog meer behoeven dat een éénsluitende klassificatie van het coöperatiewezen een moeilijk te bereiken ideaal is. Enerzijds immers heeft men, wegens het dualistische karakter, te maken met zowel de externe als de interne relaties, anderzijds pleegt men het ervaringsobject „coöperatie” vanuit verschillende gezichtshoeken te benaderen. Wordt echter een economische analyse beoogd, dan kan slechts een bevredigende indeling worden verkregen, indien zowel de relaties van de coöperatie tot de markten of derden als tot de coöpererende gezins- of bedrijfshuishoudingen in de beschouwing worden betrokken.

2.11 Coöperatie als economisch begrip

Als resultaat van onze analyse willen wij nu trachten een omschrijving of samenvatting te geven van de economische kenmerken of grondbeginselen van het verschijnsel „coöperatie”. Hierbij dient wel rekening te worden gehouden met het feit, dat buiten-economische aspecten in deze analyse doelbewust buiten beschouwing werden gelaten. Overigens werd reeds eerder gesteld dat, hoe belangrijk deze aspecten uiteraard ook zijn, zij niet passen binnen een economische benaderingswijze van de coöperatieve organisatie.

Als grondleggers van de economische benaderingswijze van het verschijnsel „coöperatie” werden door ons genoemd: Chino Valenti en Robert Liefmann. Terwijl Valenti als eerste aandacht schonk aan de coöperatie als „marktverschijnsel”, kan aan Liefmann de verdienste worden toegeschre-

ven de coöperatie als „Förderungs- oder Ergänzungswirtschaft” naar voren te hebben gehaald en hierop een scherp omschreven definitie te hebben gebouwd.

Hoewel uit de vorige alinea blijkt dat de grondslag voor de bestudering van het coöperatiewezen vanuit een economische gezichtshoek in Europa werd gelegd, is het niettemin opvallend te noemen dat deze benaderingswijze met name in de Verenigde Staten van Noord-Amerika het sterkst werd ontwikkeld. Als de meest voor de hand liggende verklaring hiervoor zou kunnen gelden de eerder vermelde vraag van Richard Pattee naar de economische grondbeginselen van deze organisatievorm. Dit inspireerde intussen verschillende theoretici om hun gedachten hieromtrent in tijdschrift-artikelen neer te leggen. Zo omschrijft Black de coöperatie reeds als: „... a horizontal combination of coordinate units ...”¹⁴³, terwijl Nourse als zijn mening geeft: „... cooperation as a means of effecting large-scale organization, represents a process of vertical and horizontal integration”¹⁴⁴. Een meer bevredigende omschrijving van het begrip „coöperatie” wordt eerst gevonden in het proefschrift van Ivan Emelianoff. Moderne coöperatie-economisten als Robotka, Phillips, Kaarlehto en Ohm hebben zonder uitzondering op dit fundamentele werk voortgebouwd en het verder ontwikkeld en verfijnd. Emelianoff geeft de volgende ruime omschrijving van het begrip „coöperatie”: „Cooperative organizations represent the *aggregates of economic units*. The conception of an aggregate of economic units can be characterized as follows:

- a) An aggregate of economic units is a plurality or group of these units coordinating their activities but each fully retaining its economic individually and independence.
- b) An aggregate of economic units finds its perfect embodiment in the cooperative associations of member-active participants (of „member-patrons”) in their common work.
- c) An aggregate of economic units may be described as a center of their coordinated activities or as an agency of associated economic units, owned and controlled by them, through which they conduct their business activities.
- d) The true economic nature of such an agency can be thoroughly understood only if we clearly keep in mind that the cooperative represents the associated economic units in their functioning and not their association as a separate economic identity; an association or aggregate is functioning only as a branch or part of associated economic units; in that respect it is perfectly identical with the special departments or branches of single economic units”¹⁴⁵.

¹⁴³ J. D. Black, *Production Economics*, New York 1926, pag. 891.

¹⁴⁴ E. G. Nourse, *The legal status of agricultural cooperation*, New York 1927, pag. 119; F. Robotka, *A theory of coöperation*, pag. 126.

¹⁴⁵ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 248, e.v.

Typierend voor de benaderingswijze der moderne coöperatie-economisten is ook de korte definitie van Robotka: „A cooperative business organization is an association of two or more firms (or households) which have voluntarily entered into an agreement among themselves for the purpose of coordinating or jointly conducting certain of the business activities of their individual units, or any additions to or extensions of them, and of jointly providing, controlling and operating any facilities needed in carrying out their purpose”¹⁴⁶.

Het mag bepaald wel als merkwaardig worden beschouwd dat in ons land de ideeën van Robert Liefmann omtrent de coöperatieve organisatie, worden teruggevonden in de bedrijfseconomie. Het getuigt, dunkt ons, van de bijzondere mate van originaliteit van Limperg, dat hij binnen de leer van de externe bedrijfsorganisatie, de coöperatie analyseert als een tussenvorm tussen integratie en differentiatie. Zijn definitie van de coöperatie luidt: „Onder coöperatie wordt verstaan de samenvoeging van een deel van het productieproces — in de ruime zin van het woord, dus alle handelingen in de voortbrenging omvattende — van een groep bedrijfshuishoudingen, die voor het overige deel van haar productieproces technisch en economisch zelfstandig blijven”¹⁴⁷. Ofschoon geen directe geestesverwantschap tussen de moderne coöperatie-economisten en Limperg mag worden verondersteld, is de overeenkomst in benaderingswijze en definitie bijzonder treffend.

Samenvattend komen wij nu toe aan een omschrijving van de economische kenmerken of grondbeginselen van de coöperatieve organisatie. Deze definitie wijkt slechts op onderdelen enigszins af van de omschrijvingen der moderne coöperatie-economisten, terwijl ze eveneens dicht aansluit bij de door Limperg ontwikkelde gedachten binnen de bedrijfseconomie.

Wij stelden reeds dat de coöperatieve organisatie een merkwaardig economisch verschijnsel is. Het vertoont zowel facetten van de „onderneming” als van het „bedrijf” en bezit uit dien hoofde dan ook een „dualistisch” karakter. De uitspraak van Phillips, dat de coöperatie niet meer is dan „a common economic plant”, is bepaald te eenzijdig te noemen. Robotka spreekt in dit verband van „a new economic entity”, daarmede erkennende dat de coöperatie méér is dan een bedrijf in de enge betekenis, terwijl ook Liefmann waar hij spreekt van „Genossenschaften sind Wirtschaften”, zeker niet verweten mag worden, dat hij hiermede uitsluitend het ondernemingsbegrip beoogt.

Het wil ons voorkomen dat het kenmerkende van de coöperatieve organisatievorm gezocht dient te worden in het dualistische karakter van deze economische organisatievorm. Enerzijds namelijk is de coöperatie zelfstandig — naar de marktzijde (extern) —, anderzijds is ze volledig afhankelijk — naar de ledenzijde (intern) —. Indien nu zelfstandige economische sub-

¹⁴⁶ F. Robotka, What is a cooperative?, pag. 24.

¹⁴⁷ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 361.

jecten functies of taken, welke essentieel tot hun gezins- of bedrijfshuishoudingen behoren, coördineren, delegeren zij gelijktijdig beslissingsbevoegdheden ten aanzien van de gecoördineerde functie aan het opgerichte economische „lichaam”, in casu de coöperatie. In de zin van Lambers wordt de samenwerking daardoor geïnstitutionaliseerd. Deze coöperatie nu sluit op de markten zelfstandige koop- en/of verkooptransacties af. Ware dit niet het geval, dan zouden door dit marktoptreden telkens de afzonderlijke deelnemers worden gebonden, inplaats van de coöperatie. Anderzijds blijven de deelnemers economisch met de coöperatie verbonden, zodat zij direct betrokken zijn bij de resultaten en risico's van deze gezamenlijke economische activiteit. Coöperatie is daarmee een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie tussen — voor al het overige — zelfstandig blijvende economische subjecten, een economische organisatievorm met een geheel eigen karakter.

Als resultaat van ons onderzoek en als afsluiting van dit hoofdstuk stellen wij de volgende definitie van coöperatie voor: „Een coöperatie is die vorm van economische organisatie, waarbij overigens zelfstandig blijvende economische subjecten, welke elkaar niet als concurrenten ervaren, één of meer gelijkgerichte economische functies of gedeelten daarvan gezamenlijk blijvend uitvoeren, teneinde het economisch resultaat van de betreffende economische subjecten te verbeteren”.

HOOFDSTUK III.

DE COÖPERATIEVE ORGANISATIE EEN VROEG VOORBEELD VAN INSTITUTIONELE MARKTVORMING

Dit hoofdstuk verdient, dunkt ons, vooraf een enkele toelichting. Wie namelijk het coöperatiewezen nader bestudeert, komt tot de bevinding, dat in een tijd dat noch in de economische theorie, noch in de economische politiek de problematiek van de zich wijzigende relaties tussen concurrentieregime en prijsvorming in de beschouwing werd betrokken, er in feite reeds een coöperatief marktgedrag met duidelijke marktstrategische en institutionele bindingen bestond. Het komt ons dan ook alleszins gewent voor, in dit hoofdstuk enerzijds na te gaan, welke betekenis de coöperatieve samenwerking heeft ten aanzien van de institutionalisering van de marktstructuur en welke besturende elementen zij daaraan toevoegt, anderzijds te onderzoeken, welke de consequenties zijn van deze institutionalisering voor de in coöperatief verband samenwerkende economische subjecten.

3.1 De functie van het markt- en prijsmechanisme

Wie uitgaat van de „klassieke” opvattingen omtrent de vrije ruilverkeershuishouding, pleegt te veronderstellen dat het markt- en prijsmechanisme de betrekkingen tussen de economische subjecten zodanig regelt en de afzonderlijke economische plannen dezer eenheden dusdanig beïnvloedt en op elkaar afstemt, dat hieruit zowel individueel als maatschappelijk de hoogst mogelijke welvaart resulteert. Adam Smith formuleerde deze gedachten door te stellen, dat binnen een vrije ruilverkeershuishouding ieder economisch subject — daarbij geleid door een „invisible hand” — het welvaartsbelang op de meest doeltreffende wijze zou bevorderen, door zijn stricte eigenbelang na te streven¹⁴⁸. Echter ook de hedendaagse economen hebben, zoals onder andere uit het werk van Scitovsky: „Welfare and Competition”¹⁴⁹ moge blijken, de gedachte dat voor het bereiken van een optimale welvaart de situatie van de „volledige mededinging” een eerste voorwaarde is, nog geenszins verlaten.

Lange tijd heeft dan ook de marktvorm van de volledige mededinging gefungeerd als een ideaal instrument voor het ontstaan van prijzen, die in economisch opzicht optimaal werden geacht. Hierbij ging men er namelijk van uit dat in een stelsel van volledige mededinging, waar derhalve vragers en aanbieders vrijelijk tot de markt konden toetreden, de markt transparant, de productiemiddelen onbeperkt deelbaar en fungibel waren, terwijl

¹⁴⁸ A. Smith, t.a.p., boek IV, Hoofdstuk II.

¹⁴⁹ T. Scitovsky, t.a.p., pag. 10, e.v.

de afzonderlijke vragers en aanbieders geen enkele invloed op de prijsvorming konden uitoefenen, automatisch een optimale prijs zou ontstaan. Dit houdt derhalve in, dat onder dit prijsregime de marktstructuur een autonoom gegeven is, dat onafhankelijk van de economische subjecten en op onfeilbare wijze tot de meest gewenste resultaten leidt. Zolang de economische theorie door deze gedachtegang werd beheerst, lag het voor de hand, dat het een eis van praktische politiek was, om al die belemmeringen, welke het ontstaan of voortbestaan van deze marktform in de weg stonden, op te ruimen, teneinde een zo juist mogelijke prijsvorming te bereiken.¹⁵⁰ Uit de marktform van de volledige mededinging nu ontstaat een prijs — de zogenaamde „objectieve” prijs —, welke als een product kan worden beschouwd van de gegeven marktstructuur. Ze is derhalve niet door de subjecten te beïnvloeden. Het enige wat men kan beslissen is, hoeveel bij de gegeven prijs zal worden geproduceerd, gevraagd of aangeboden. Ook heeft men niet de beschikking over enig machtsmiddel en zo kan van misbruik van de concurrentie eenvoudig geen sprake zijn. Bij deze vorm van als „ideaal” beschouwde mededinging gaan de economische subjecten op in een onpersoonlijke en anonieme massa, waarbinnen de individuele handelingen in kwantitatief opzicht volkomen onbelangrijk zijn. Immers deze individuele handelingen worden gecoördineerd door het prijsmechanisme, dat autonoom de richting van de productie aangeeft en de verdeling van de maatschappelijke welvaart regelt. De taak van de overheid wordt in dit verband gezien als het scheppen en handhaven van een rechtsorde, die deze marktform in stand houdt, respectievelijk voorkomt dat dit stelsel wordt doorbroken. Volgens dezelfde opvatting is het duidelijk, dat iedere poging van subjecten om via samenwerking en overeenkomsten invloed te krijgen op de marktstructuur, — en daarmee op het prijsvormingsproces — door de overheid steeds met wantrouwen moet worden gevolgd.

Een belangrijk bezwaar tegen de theorie van de volledige mededinging — welke theorie door Pareto nader wetenschappelijk werd uitgewerkt en geformuleerd in het „maximumtheorem” — is, dat ze niet actueel is. Het economische proces is immers in de werkelijkheid niet stationair, doch veel eerder dynamisch. Maar ook nog afgezien van het feit dat door de maatschappelijke ontwikkeling — in het bijzonder als gevolg van de economisch-technische evolutie — het ideaalbeeld van de volledige concurrentie verder achter ons is komen te liggen, is het zelfs discutabel te achten of genoemd ideaal op zichzelf wel nastrevenswaardig is. Doordat de economische subjecten namelijk volledig zijn onderworpen aan dit in wezen „onpersoonlijke” concurrentieregime, bestaat er geen rechtstreeks contact tussen de onderneming enerzijds en haar concurrenten en afnemers/leveranciers anderzijds. Deze concurrentie selecteert enerzijds ten goede, omdat ieder die

¹⁵⁰ Overigens werd het streven naar de marktform der volledige mededinging indertijd ondersteund door opvattingen omtrent de maatschappijstructuur, welke steunden op de rationalistische schotse moraalphilosophie.

niet concurrerend is wordt uitgeschakeld, anderzijds echter zijn de subjecten genadeloos overgeleverd aan de uitkomst van het niet te beïnvloeden prijsmechanisme. Zeker niet ten onrechte vraagt Andriessen zich dan ook af, of een systeem waarbij ieder zijn eigen voordeel zoekt en daarin uitsluitend natuurnoodzakelijk wordt geremd door anderen die hetzelfde willen, wel als ideaal mag worden beschouwd ¹⁵¹. Eveneens mag, dunkt ons, in twijfel worden getrokken of onder het regime van de volledige mededinging wel ooit de hoogst mogelijke welvaart kan worden bereikt. De vrije werking van de concurrentie garandeert namelijk geenszins een zo volledig mogelijke benutting van de productieve krachten, in het bijzonder van de arbeidskracht. In dit opzicht heeft juist de moderne werkgelegenheidstheorie aangetoond, dat aanpassingen van het loon- en prijspeil als reacties op conjunctuurrampen, zeker niet automatisch tot een ideaaltoestand leiden.

De ontwikkeling van de economische werkelijkheid bleek zich intussen anders te voltrekken dan de economische theorie ons voorhield. In het bijzonder de technische ontwikkelingen hebben de voordelen gebracht van de „large-scale-production”, de afzet op grote schaal, de verruiming van de markten, enzovoorts en hebben geleid tot een grote mate van concentratie in de industriële productie. Over en weer ontstonden er zowel aan de aanbod- als vraagzijde van de markten bindingen, die evenzovele inbreuken betekenden op het ideaalbeeld van de volledige mededinging. Kon men in de beginfase deze verschijnselen nog als afwijkingen van het ideaalbeeld bestempelen, — die wel zouden verdwijnen tengevolge van de in het economische leven verankerde wetmatigheden —, anders werd het toen deze deviaties een min of meer permanent karakter gingen aannemen. Hieraan kon ook de economische theorie niet straffeloos voorbijgaan. Voor en na ontstaan er dan ook theorieën, die zich bezig houden met deze „afwijkende” marktstructuren, welke evenwel in de realiteit een steeds grotere plaats gingen innemen.

Successievelijk begon men in de theorie een plaats in te ruimen voor andere marktvormen, zij het dat nog steeds de volledige mededinging als de ideale situatie werd beschouwd, om het economische welvaartsdoel zo dicht mogelijk te benaderen. Echter daarmee wordt men tevens met de praktische vraag geconfronteerd, hoe dit nieuwe concurrentieregime in te passen in de optimale welvaartsgedachte. Een realistische theorie dient namelijk een zo nauw mogelijk contact met de werkelijkheid te bewaren, hoe ver deze werkelijkheid ook afstaat van en in overeenstemming is met de theorie. Dit laatste werd wel eens uit het oog verloren, reden waarom dan ook lange tijd de nieuwe marktvormen als een noodzakelijk kwaad werden gewaardeerd.

Slechts zeer geleidelijk aan breekt de opvatting door, dat de inbreuken

¹⁵¹ J. E. Andriessen, *Economie in spiegelschrift*, Leiden 1964, pag. 156.

op de marktvorm der volledige mededinging niet op de eerste plaats gezien moeten worden als pogingen om de hoogst mogelijke welvaart te door-kruisen, maar veeleer als aanwijzingen dat er zich binnen de ruilverkeers-huishouding data-veranderingen aan het voltrekken zijn, welke vragen om een eigen marktstructuur die afwijkt van het traditionele ideaalmodel der volledige concurrentie. Immers zowel aan de vraag- als aan de aanbodzijde ontstaan er steeds grotere ondernemingen en verschillende instituties, wel-ke de toepassing van het stelsel der volledige mededinging eenvoudig on-mogelijk maken. Van Berkum merkt in dit verband dan ook op: „Gaande-weg is het immers regel geworden, dat de meeste economische beslissingen niet meer tot stand komen doordat een bepaalde persoon ze op eigen gele-genheid neemt, doch in het kader van een of andere organisatie. Dit is zo zeer het normale handelingspatroon geworden, dat men ons huidige eco-nomische stelsel is gaan typeren als een institutionele of pluralistische eco-nomie”¹⁵². Daarmede is men tot de ontdekking gekomen, dat ook andere marktvormen dan die van de volledige mededinging, wel degelijk positief dienen te worden gewaardeerd.

Zoals reeds werd opgemerkt, ontstaan in het bijzonder door de ontwikke-ling van de techniek steeds grotere ondernemingen, omdat slechts grote ondernemingen deze nieuwe technieken kunnen toepassen, terwijl in het algemeen ook deze ondernemingen via moderne research weer nieuwe ont-wikkelingen oproepen. Een en ander werkt als het ware als een spiraal. De ontwikkeling eenmaal begonnen zijnde, is niet dan op straffe van wel-vaartsverlaging nog te stuiten. Vanzelfsprekend mag dit laatste als irratio-neel worden beschouwd. Uiteraard brengt genoemde ontwikkeling met zich dat het aantal marktpartijen, in het bijzonder aan de aanbodzijde, sterk af-neemt en dat daarmede één van de veronderstellingen van de volledige mededinging — vele partijen aan beide zijden van de markt — niet meer overeenstemt met de realiteit.

Hierbij mag niet worden vergeten, dat de ontstane grote ondernemingen vele economische voordelen voor de maatschappelijke welvaart afwerpen. Door de toepassing van de „large-scale-production” kunnen de producten tegen aanmerkelijk lagere kostprijzen worden gefabriceerd, dan wanneer dezelfde producten in een aantal kleine ondernemingen zouden moeten worden voortgebracht, indien althans dit laatste technisch mogelijk zou zijn. Echter gelijktijdig met het ontstaan van de moderne grootonderneming heeft de mededinging een meer persoonlijk karakter gekregen. Kenmer-kend namelijk voor alle marktvormen buiten die van de volledige mededin-ging is, dat de aanbieders zich daarbij bewust zijn van hun invloed op de omvang en soort van de productie en daarmede tevens op de prijsvorming. Bij een monopolistische marktstructuur is deze invloed in de regel beperkt, omdat het feit dat er adequate vervangingsmiddelen zijn, automatisch

¹⁵² P. P. van Berkum, Begrip en inhoud van de economische politiek, Overdruk „Eco-nomie”, okt./nov. 1962, pag. 10, e.v.

dwingt tot matiging. Bij een oligopolie reikt daarenboven de persoonlijke invloed veel verder; echter daar dient de aanbieder — naast de substitutie-factor — in het bijzonder rekening te houden met de reacties van zijn concurrenten. Deze marktvorm die in vele bedrijfstakken voorkomt, is volgens Andriessen¹⁵³ de geijkte situatie voor het manoeuvreren met economische machtsmiddelen. Soms resulteert de strijd in een gewapende vrede, een behoedzaam handhaven van een status quo; soms ook kan een geringe oorzaak aanleiding geven tot een „cutthroat-competition”, tot een strijd op leven en dood met als inzet het behalen van terreinwinst op de concurrenten. Al met al kan wel gesteld worden, dat van de eertijds als ideaal afgeschilderde marktvorm der volledige mededinging, betrekkelijk weinig is overgebleven. Anders dan bij de volledige concurrentie wordt het nastreven van winstkansen bij de hiervan afwijkende marktvormen, niet altijd voldoende geremd door de tegenwerkende kracht van de allesbeheersende concurrentie.

De opkomst van grote productie-ondernemingen heeft ertoe geleid, dat er op de verschillende markten bepaalde machtsposities zijn ontstaan. Deze „originating power” nu leidt en geeft impulsen tot het opbouwen van andere machtsposities op de tegenover liggende markten, tot het ontstaan van de „countervailing power” of „compenserende macht”¹⁵⁴. Voorbeelden hiervan kan men vinden in de bundeling van de andere marktpartijen als: werknemers, middenstanders, boeren en tuinders in hechte samenwerkingsvormen, teneinde een compenserende macht te kunnen vormen tegenover de groei en concentratie van de grote ondernemingen. Hieruit is nu de situatie ontstaan dat het stelsel der volledige mededinging wordt doorbroken ten faveure van een samenstel van markten, waarbij verschillende marktvormen in een of andere vorm zijn gerealiseerd. We staan daarmee voor het feit, dat andere productieomstandigheden, welke in het streven naar een optimale welvaart beslist positief gewaardeerd moeten worden, niet meer passen in het kader van het regime der volledige mededinging en derhalve om een andere marktordening vragen. De opgave daarbij is nu, een zodanige marktordening in het leven te roepen, dat de beste voorwaarden worden geschapen voor het bereiken van de hoogst mogelijke gemeenschappelijke welvaart.

Het zal nauwelijks betoog behoeven dat, indien het stelsel der volledige mededinging niet meer kan fungeren als het enige juiste regime van marktordening, het veel moeilijker wordt een bepaalde marktordening te beoordelen. Het belangrijkste baken dat men in feite ter beoordeling nog bezit, is de prijs welke onder verschillende marktstructuren tot stand komt. Dit betekent derhalve, dat niet meer automatisch uit de gegeven marktstructuur op onpersoonlijke wijze het ideale resultaat tot stand komt, maar dat veel-

¹⁵³ J. E. Andriessen, t.a.p., pag. 157.

¹⁵⁴ J. K. Galbraith, t.a.p., pag. 117, e.v.

eer — tengevolge van de persoonlijke beïnvloeding — het economische resultaat van het marktgebeuren — de „performance”¹⁵⁵ — dient te worden getoetst op zijn aanvaardbaarheid in relatie tot het bereiken van de hoogst mogelijke gemeenschappelijke welvaart.

Voor de overheid die moet toezien dat het economische leven zich afspeelt binnen het kader van het algemeen welzijn, is inmiddels de zaak veel ingewikkelder geworden, dan toen zij zich kon beperken tot het treffen van die maatregelen die het stelsel der vrije mededinging in-takt lieten. Dit laatste beperkt namelijk het overheids grijpen tot een minimum, terwijl — indien de nodige ruimte voor de marktpartijen is geschapen — het markt-automatisme voor een optimale prijsvorming zorgdraagt. Deze marktordening biedt ogenschijnlijk zoveel voordelen dat, waar dit realiseerbaar is, zij zoveel mogelijk dient te worden bevorderd. Echter het betekent ook, dat binnen een gemengde economische orde — „... een organisatievorm van het economische leven waarin de overheid bereid is tot deelname en/of ingrijpen in de economische processen”¹⁵⁶ — de overheid erop dient toe te zien, dat door het samenspel van marktstructuur en marktmechanisme het algemeen belang wordt gediend¹⁵⁷.

Verwijderen zich nu de markt vormen in meerdere mate van het stelsel der volledige mededinging, dan dient de uitkomst van het marktgebeuren vanzelfsprekend nauwkeuriger en intensiever te worden onderzocht. Het zal geen nader betoog behoeven, dat de groei van machtsposities de belangstelling van de overheid wel wakker moet roepen, omdat die overheid dergelijke situaties alleen dan kan aanvaarden, indien de subjecten zich zodanig weten te gedragen, dat zij bij hun marktoptreden voldoende rekening houden met de uitgangspunten van het algemeen welzijn, „... zoals die bij de met autoriteit beklede organen aanwezig is”¹⁵⁸. Echter het begrip „algemeen welzijn” is geen objectief en voor altijd vaststaand iets. In tegendeel, het wordt subjectief bepaald en is afhankelijk van tijd, plaats en andere omstandigheden.

Daarmede wordt dan ook de vraag opgeworpen: aan welke vereisten moet een concurrentieregime in de werkelijkheid voldoen, wil het een acceptabel en doelmatig kader vormen voor het economische proces? Het wil ons voorkomen dat de uitspraak van de Jong in deze zeer wel bruikbaar is: „Van een „goed” kader kan men hierbij slechts spreken, indien het economische proces... er onder voor het overige gelijke data toe leidt, dat het reële nationale inkomen zo hoog mogelijk is, terwijl de samenstelling van de voortbrenging in overeenstemming is met de verlangens van de consumenten. Men kan bij benadering ook zeggen, dat een goed concurrentieregime

¹⁵⁵ C. J. van der Weyden, Concentratie en de economische orde, Economie juni 1963, pag. 21.

¹⁵⁶ C. J. van der Weyden, t.a.p., pag. 20.

¹⁵⁷ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 20.

¹⁵⁸ P. P. van Berkum, t.a.p., pag. 4.

per definitie leidt tot het maximum van de bij de heersende stand der data realiter bereikbare welvaart; ...”¹⁵⁹. Verder merkt de Jong nog op, dat een „goed” concurrentieregime moet voldoen aan de voorwaarde, dat het in de werkelijkheid bestaat, of althans bestaanbaar is in dier voege, dat het opzettelijk in het leven geroepen kan worden. „Voldoet de economische orde gelijktijdig aan al deze voorwaarden, dan kan men zeggen, dat er een „werkzame mededinging” is of dat de „concurrentieverhoudingen gezond” zijn”¹⁶⁰. Terloops zij nog opgemerkt dat de vorm van de mededinging, zoals die in het voorgaande wordt bedoeld met vele termen wordt aangeduid. Zo spreekt Hennipman van: aanvaardbare, gezonde, effectieve, normale, echte, bruikbare en — bij voorkeur — van prestatieconcurrentie¹⁶¹, als vertalingen van de engelse term „workable competition”¹⁶².

Resumerend kan nu worden opgemerkt, dat bij het wegvallen der volledige mededinging het economisch bestel veel van zijn automatisme, van zijn onpersoonlijkheid heeft verloren en intensiever op zijn uitkomsten moet worden bekeken. Een beleid dat zich eerder dient te oriënteren op de prijzen als resultaten van de diverse marktstructuren dan op de marktstructuur zelf, zal vanzelfsprekend leiden tot een genuanceerde politiek van prijsbeoordelingen, eventueel van prijsbewaking en zelfs van prijsvaststelling. Daarbij behoeft de marktstructuur zelve niet urgent te zijn. Ook andere marktstructuren dan die van de volledige mededinging kunnen een „workable competition” opleveren¹⁶³. Dit kan onder andere het geval zijn bij het bestaan van een reële en evenwichtige concurrentie tussen ondernemingen, of als gevolg van het ontstaan van tegendruk (compenserende macht) aan de andere zijde van de markt. In sommige bedrijfstakken is de concurrentie dan ook „aanvaardbaar” in die zin, dat het machtsstreven van de producenten niet als hinderlijk wordt ondervonden, omdat ze de afnemers en/of leveranciers voldoende alternatieven laat, zodat ze niet aan de willekeur van de bedoelde producenten zijn overgeleverd. In andere bedrijfstakken is de actuele concurrentie mogelijk te gering, maar maken de ondernemingen geen misbruik van hun positie, omdat ze rekening moeten houden met de potentiële concurrentie, in casu het vestigen van nieuwe bedrijven, eventueel overheidsbedrijven. Overigens kan niet worden ontkend dat, anders dan bij het regime der volledige mededinging, de taak van de overheid van een „passief” optreden in het verleden, is geworden tot

¹⁵⁹ F. J. de Jong, Concurrentieregime en prijsvorming, Vereniging voor de Staathuishoudkunde, preadvies 1958, pag. 23.

¹⁶⁰ F. J. de Jong, t.a.p., pag. 23.

¹⁶¹ P. Hennipman, De taak van de mededingingspolitiek, Diesrede Amsterdam 1966, pag. 17.

¹⁶² J. W. Markham, The concept of workable competition, American Economic Review, XL, 1950, pag. 361.

¹⁶³ De hoogte van de prijs is niet de enige parameter of het enige criterium voor een aanvaardbare mededinging. Het gehele complex van praktijken is voorwerp van de van overheidswege gevoerde mededingingspolitiek en dient derhalve op zijn aanvaardbaarheid te worden getoetst.

een „actief” ingrijpen, om te zorgen voor een werkzame of prestatieconcurrentie waaruit een acceptabele prijs resulteert. Wat dit laatste betreft verenigen wij ons met de opmerkingen van Kreukniet: „Het algemene antwoord, dat een marktvorm tot stand gebracht moet worden die een prijs gelijk aan de productiekosten bij de meest efficiënte vorm van productie oplevert, is juist” ¹⁶⁴.

3.2 Coöperatie als „compenserende macht” in een monopolioide marktstructuur

In het voorgaande werd er reeds op gewezen, dat de ontwikkeling van de techniek in het bijzonder de impuls heeft gegeven aan de groei en de concentratie in de industriële productie en daarmee eveneens aan het ontstaan van marktvormen met een monopolioide karakter. Met name het aantal marktpartijen aan de aanbodzijde is daardoor sterk afgenomen. De mogelijkheid dat de economisch zwakkere marktpartijen aan de vraagzijde van deze machtsituaties het slachtoffer worden, is zeker niet denkbeeldig. Men dient zich echter in deze wel te hoeden voor overdrijving in deze zin, dat iedere concentratie aan de productiezijde als ongewenst wordt afgeschilderd. Wel degelijk dient de grote productie-eenheid positief te worden gewaardeerd, omdat ze vele mogelijkheden heeft geopend tot productiviteitsverbetering en efficiencyverhoging, welke welvaartsvergroten hebben gewerkt. Echter de nieuw ontstane marktstructuren met een monopolioide karakter zullen intensiever op hun resultaten moeten worden onderzocht, respectievelijk getoetst op hun aanvaardbaarheid.

Het zou onjuist zijn te veronderstellen, dunkt ons, dat de werkzaamheden van het prijsmechanisme uitsluitend zouden moeten berusten op de onderlinge concurrentie tussen productiebedrijven aan dezelfde zijde van de markt. Een „workable competition” kan ook worden geëffectueerd tussen partijen aan beide zijden van de markt, zodat een machtssevenwicht wordt bereikt. Met name Galbraith ¹⁶⁵ heeft erop gewezen, dat bepaalde machtsconcentraties op de markten in toom kunnen worden gehouden door het optreden van de „compenserende macht” (countervailing power). Deze tegenmacht ontstaat veelal spontaan tengevolge van uit de marktsituatie zelf voortkomende impulsen, waardoor economische subjecten via samenbundeling tot evenwichtige machtsverhoudingen kunnen komen.

Een en ander leidt ontegenzeggelijk tot een institutionalisering van de markten. Lambers merkt dan ook op: „... op markten waar aan één zijde de markt institutioneel werd gemaakt, zal men aan de andere zijde met het oog op het machtssevenwicht ... des te gereder zijn om een geconcentreer-

¹⁶⁴ P. B. Kreukniet, Aanvaardbare mededinging, De Economist IC, 1951, pag. 13, e.v.

¹⁶⁵ J. K. Galbraith, t.a.p., pag. 117.

de marktgroepering te volgen”¹⁶⁶. De praktijk wijst dan ook uit, dat waar de concurrentie binnen de bedrijfstak zelf afneemt, — waaronder tevens wordt verstaan de mogelijkheid van toetreding en de „outsiders”-concurrentie —, de situatie eerder aanleiding geeft tot het creëren van een evenwichtscheppende kracht, in casu de „countervailing power”. Terloops zij nog opgemerkt, dat machtsuitoefening op de markten zowel kan geschieden door sterke aanbieders tegenover zwakke vragers, als door sterke vragers tegenover zwakke aanbieders. Voorbeelden van een aanbiedersmacht vinden we onder andere in de industrie voor landbouwmachines, kunstmest en levensmiddelen, waartegenover de afnemers — land- en tuinbouwers en winkeliers — bepaald zwak zijn. Voorbeelden van een vragersmacht vinden we in de verwerkende industrieën voor land- en tuinbouwproducten, doch in het bijzonder in de sterk geconcentreerde industrieën ten aanzien van de vraag naar arbeidskrachten. Galbraith constateert dan ook, dat de sterkste vakbonden — als compenserende macht — in de Verenigde Staten te vinden zijn in de grootondernemingen op het gebied van auto’s, staal, electriciteit, rubber, landbouwmachines en non-ferro-metalen¹⁶⁷.

Hoe dit ook zij, een geïnstitutionaliseerde markt zoals in het voorgaande wordt bedoeld, zal mogelijk niet tot een zo nauwkeurig berekenbaar resultaat en volledig gedetermineerde oplossing leiden als het stelsel van de volledige mededinging. Echter ongetwijfeld zal ze tot een uitkomst leiden die binnen aanvaardbare grenzen komt te liggen, mede omdat de mededinging — zij het in andere vorm — werkzaam blijft.

De situatie in de nederlandse land- en tuinbouw biedt ons, zo wil het ons voorkomen, voldoende aanknopingspunten, om de in het voorgaande geschetste problematiek te verduidelijken. De concurrentiestructuur in de land- en tuinbouw — de concurrentieverhouding tussen de agrarische producenten onderling — benadert meestal zeer dicht het ideaalbeeld van de volledige mededinging. Het aantal bedrijven is groot, de bedrijfsomvang in de regel gering, zodat zelfs het marktaandeel van de grootste bedrijven nog te verwaarlozen is. In het algemeen is de bedrijfstak open, is de toepassing van nieuwe productietechnieken volledig vrij en openbaar, terwijl de land- en tuinbouwproducten worden afgezet op markten die — wat de prijsvorming betreft — in de regel een landelijk, soms zelfs internationaal karakter hebben. Uit deze situatie resulteert een feitelijke machteloosheid van de afzonderlijke agrarische producenten ten aanzien van de prijsvorming. Eveneens valt uit het vorenstaande te verklaren, waarom de land- en tuinbouwers elkaar — hoewel ze in de volle omvang van het woord wel degelijk concurrenten zijn — vooral als collega’s beschouwen en zich ook als zodanig gedragen.

Een consequentie van deze vrijwel volledige concurrentiesituatie binnen

¹⁶⁶ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 18.

¹⁶⁷ J. K. Galbraith, t.a.p., pag. 115.

de agrarische bedrijfstak is, dat op de afzetmarkten het aanbod der agrarische producten volledig tot uiting komt in de marktprijzen. Dit leidt er echter ook toe dat, indien de productiviteitsverbeteringen in de land- en tuinbouw resulteren in een vergroting van de productie, deze voordelen — omdat de agrarische producten in de regel een in-elastische vraag ontmoeten — automatisch en vrijwel geheel worden doorgeschoven naar de consumenten, respectievelijk verwerkende industrieën, en nauwelijks ten goede komen aan diegenen die ze veroorzaakten, de agrarische producenten. Het ligt dan ook geheel voor de hand, dat tengevolge van de genoemde concurrentiestructuur de land- en tuinbouw ten opzichte van bedrijfstakken met geconcentreerde industrieën een bijzonder zwakke marktpositie inneemt. Het behoeft dan ook zeker geen verwondering te wekken, — zoals reeds in de inleiding tot dit hoofdstuk werd opgemerkt —, dat uit deze marktsituatie reeds vroegtijdig de impulsen zijn voortgekomen tot het opbouwen van een compenserende macht, via de aaneensluiting van de agrarische producenten in land- en tuinbouwcoöperaties, om op deze wijze tegendruk te geven aan de veelal geconcentreerde industriële tegenspelers. Hierbij is het opvallend, dat zich het coöperatieve institutionaliseringsproces, met name in de nederlandse land- en tuinbouw van streek tot streek verschillend heeft ontwikkeld. In het bijzonder kan worden geconstateerd dat zich de land- en tuinbouw-afzetcoöperaties het eerste en sterkste hebben ontwikkeld in het Noorden, het Oosten en het Zuiden van ons land en relatief veel later en ook in mindere mate in de westelijke provincies.

Wie de coöperatie beschouwt als een methode tot het opbouwen van een compenserende macht tegenover monopolioïde marktsituaties, kan, zo wil het ons voorkomen, het voorgaande betrekkelijk eenvoudig verklaren. Immers de noordelijke, oostelijke en zuidelijke provincies van ons land zijn typische productiestreken, gebieden waar de productie van de land- en tuinbouwbedrijven voortdurend groter is dan de directe consumptie kan opnemen. Anders gezegd, in deze gebieden bestaat de tendentie tot overproductie, waarbij een discrepantie optreedt tussen vraag en aanbod, omdat de vraag bij het aanbod achterblijft. Hiertegenover is het westelijk deel van Nederland een typische consumptiestreek, een gebied met een voortdurende tendentie tot schaarste aan de aanbodzijde. Het ligt, dunkt ons, geheel voor de hand dat in een situatie van „overproductie” de macht aan de afnemerszijde bijzonder sterk mag worden geacht en dat daarbij de behoefte aan compenserende macht voor de agrarische bedrijfstak uitzonderlijk groot is. Het is dan ook niet verwonderlijk, dat juist in de met „productiegebied” aangeduide streken van ons land, het eerste en de sterkste impulsen werden gevoeld tot het oprichten van coöperatieve afzetverenigingen. Eveneens biedt het voorgaande een verklaring voor het feit, dat in de consumptiecentra — West-Nederland en rond de grote steden — de agrarische producenten in het algemeen minder coöperatief zijn ingesteld, dan in overig Nederland.

Vanzelfsprekend treedt er door de moderne communicatiemiddelen een ni-

velleringstendenz op tussen de verschillende gebieden. Echter kan niet worden ontkend, dat bepaalde agrarische producten zich moeilijk lenen tot nivellering. Dat geldt niet voor producten die zogenaamd direct „consumptieklaar” zijn als eieren, groente, fruit en bloemen, maar in het bijzonder voor die producten die eerst een industriële be- of verwerking moeten ondergaan. Hierbij speelt ook de vestigingsplaats van deze industrieën een rol. Te denken valt in dit verband aan de suikerbieten, fabrieksaardappelen, stro, slachtvee en slachtvarkens. Interessant is het er op te wijzen, dat zelfs het type varken geheel werd aangepast aan de afzetmogelijkheden. Zo wordt in het West-Nederlandse consumptiegebied in het algemeen een varkentype gehouden — Groot Yorkshire — dat is aangepast aan de versvleesconsumptie, terwijl in de andere delen van ons land het varkentype — Nederlands of Deens Landvarken — is afgestemd op de (grotendeels voormalige) baconbereiding en op de verwerking tot vleeswaren en vleesconserven.

Worden nu de economische subjecten, welke individueel nauwelijks enige invloed op het ruilproces kunnen uitoefenen en derhalve onderling de situatie van de volledige mededinging dicht benaderen, op de inkoopmarkten van grond- en hulpstoffen of verbruiksgoederen, dan wel op de verkoopmarkten voor eindproducten geconfronteerd met machtsverhoudingen waartegen ze afzonderlijk niet opgewassen zijn, dan is een methode om tot een evenwichtssituatie te komen, de organisatorische aaneensluiting van deze subjecten, teneinde een tegenmacht te vormen tegenover de andere marktpartijen. Hierbij rijst echter de vraag, of het uitsluitend opbouwen van een compenserende macht wel tot de gewenste resultaten kan leiden, met name indien de afzet van land- en tuinbouwproducten in ogenschouw wordt genomen. Een en ander klemmt te meer, omdat zich, zowel ten aanzien van de aankoop van grond- en hulpstoffen, als met betrekking tot de afzet van agrarische producten, in de betreffende industrieën een sterke concentratie aandient.

Galbraith is de mening toegedaan, dat de coöperatieve organisatie als tegenmacht van land- en tuinbouwers alleen de afzonderlijke economische onmacht kan compenseren bij de inkoop van bedrijfsbenodigdheden, doch dat ze ten aanzien van de afzet van land- en tuinbouwproducten een structurele zwakte vertoont en daarom tekortschiet¹⁶⁸. Nu kan men om een werkzame mededinging in het leven te roepen een tweetal wegen bewandelen. Enerzijds kan men trachten de onderlinge concurrentie tussen de ondernemingen te stimuleren, anderzijds pogen een tegenpositie op te bouwen op de tegenoverliggende markten. Omdat Galbraith de coöperatie uitsluitend beschouwt als een methode van „countervailing power”, wordt door hem kennelijk juist één van de essentialia van de coöperatieve organisatie, namelijk het integratie-, c.q. differentiatieproces, over het

¹⁶⁸ J. K. Galbraith, t.a.p., pag. 160, e.v.

hoofd gezien. Zij het met enig voorbehoud en bepaalde beperkingen, is naar onze mening de coöperatieve organisatie, mits zij op doelmatige wijze gebruik maakt van de integratie, c.q. differentiatie, ook ten aanzien van de afzet van land- en tuinbouwproducten in staat, een werkzame mededinging te bevorderen. Dit houdt in, dat de agrarische producenten via het oprichten van coöperaties kunnen bijdragen tot een zodanige institutionalisering van de markten, dat een aanvaardbare mededinging ¹⁶⁹ realiseerbaar is. Indien echter de bedrijfs- of gezinshuishoudingen — zoals in het coöperatiemodel werd ontwikkeld — uitsluitend hun marktfunctie bundelen, dan blijft de coöperatieve organisatie bepaalde zwakheden vertonen. Immers de coöperatie kan dan niet anders dan een „passief” instituut zijn, dat in kwantiteit en kwaliteit, alsmede in tijdstip van het tot uiting komen van vraag en aanbod op de markten, direct afhankelijk is van de coöpererende economische subjecten. Met andere woorden, omdat enerzijds niet alle landbouwproducenten hun productie bundelen en anderzijds de coöperatoren de productiefunctie zelfstandig en onafhankelijk uitvoeren, kan voortdurend een spaak in het wiel worden gestoken. Een en ander is geheel in overeenstemming met de praktijk van het overgrote deel van de nederlandse land- en tuinbouwcoöperaties. De melkveehouder bepaalt zelfstandig de hoeveelheid en de kwaliteit van de melk welke hij aan zijn coöperatieve zuivelfabriek levert; de varkenshouder beslist zelf over de kwantiteit, de kwaliteit en het tijdstip van het afleveren; de fruitkweker maakt uit op welk tijdstip en in welke hoeveelheden zijn fruit zal worden geveild. Wie coöperatie op de zo juist geschetste wijze opvat en uitvoert, zal ongetwijfeld met Galbraith de opvatting delen, dat zij als afzetorganisaties betrekkelijk weinig invloed op de markten kunnen uitoefenen.

Een en ander verandert evenwel, zodra men verder gaat dan het vormen van uitsluitend „compenserende macht” en gelijktijdig gebruik maakt van de mogelijkheid om te integreren, c.q. te differentiëren ten aanzien van voorafgaande of navolgende productiefasen. Daarmede dringt namelijk de georganiseerde agrarische producent als het ware binnen in de markt van de wederpartij en wordt daar tot directe concurrent. Voorbeelden hiervan vinden we onder andere bij coöperaties die zelf de verwerking van de agrarische producten ter hand zijn gaan nemen, danwel de handelsfunctie — grossiers-, groothandels- of exportfunctie — hebben overgenomen. Zo zijn de aankoopcoöperaties van eenvoudige bestelverenigingen uitgegroeid tot machtige handelsorganisaties annex verwerkende industrieën, zijn de veeafzetcoöperaties van afzetverenigingen voor levend vee geworden tot moderne industriële vleeswaren- en vleesconservenfabrieken, is men de melk gaan verwerken tot allerlei min of meer houdbare producten en heeft men een groot deel van de handelsfunctie overgenomen, is men de suikerbieten gaan verwerken tot suiker, de aardappelen tot aardappelmeel

¹⁶⁹ In dit verband gebruikt Hennipman de term: „prestatieconcurrentie”.

en derivaten, enzovoorts. Een en ander gebeurde, naargelang de actuele marktsituatie hiertoe aanleiding gaf.

Uit het bovenstaande moge nu blijken, dat de coöperatieve organisatie, indien ze verder gaat dan het uitsluitend opbouwen van compenserende macht, — namelijk de methode hanteert van de integratie, c.q. differentiatie —, ook met betrekking tot de afzet van agrarische producten wel degelijk in staat moet worden geacht bij te dragen tot het stimuleren van een marktstructuur waaruit een aanvaardbare mededinging resulteert. Doordat ze namelijk op deze wijze niet alleen een tegenmacht opbouwt, doch gelijktijdig de concurrentie aan de overzijde van de markt stimuleert, kan ze daadwerkelijk de marktstructuur beïnvloeden en er besturende instrumenten aan toevoegen. Zo tast ze als het ware de machtspositie van de wederpartij aan, door tot de markt toe te treden, terwijl men anderzijds kan stellen, dat de coöperatie voor haar leden alternatieve aanwendingsmogelijkheden in het leven roept. Een veeafzetcoöperatie die in haar onderhandelingen met verwerkende fabrieken de prijs niet aanvaardbaar acht, kan zelf overgaan tot het stichten van soortgelijke industrieën, zoals trouwens ook praktisch geschiedt. Op deze wijze kan ze eventuele daarin voorkomende monopoliewinsten elimineren en doorgeven aan de aangesloten landbouwproducenten.

Tenslotte nog enkele opmerkingen ten aanzien van het coöperatiewezen van meer algemene aard. Wie uitgaat van de stelling, dat een coöperatieve organisatie kan worden beschouwd als: een samenwerkingsvorm op economisch gebied tussen voor het overige zelfstandig blijvende gezins- of bedrijfshuishoudingen, wordt, dunkt ons, nauwelijks voor een probleem geplaatst, indien de vraag wordt voorgelegd of een coöperatieve organisatie ten opzichte van een zelfstandige onderneming een daarvan afwijkende bedrijfs- en/of prijspolitiek dient te voeren of in feite pleegt te voeren. Als marktsubject immers zal de coöperatie zich moeten voegen binnen „... de zetstukken waarbinnen het marktmechanisme gaat werken”¹⁷⁰, terwijl die gegeven marktstructuur geldend is voor alle economische subjecten. Nu vermag het door Lambers aangeduide „... geheel van krachten van vraag en aanbod, waardoor de prijsvorming wordt bepaald”¹⁷¹, anders dan onder het regime der volledige mededinging, niet tevens automatisch het marktgedrag of de marktstrategie van de marktpartijen te bepalen. In deze dient de opmerking van Andriessen ter harte te worden genomen: „Welbeschouwd is de relatie tussen de objectieve omstandigheden waaronder de ruil plaats vindt en de subjectieve gedragingen van de marktpartijen dan ook geen andere, dan dat de marktform de grenzen aangeeft voor de

¹⁷⁰ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 12.

¹⁷¹ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 12.

marktstrategie”¹⁷². Dit houdt derhalve in, dat er binnen de gegeven marktstructuur een zekere speelruimte aanwezig is, waarbinnen de subjectieve factoren tot gelding kunnen komen. Ten aanzien van deze subjectieve gedragingen kan de doelstelling der coöperatie een enigszins eigen marktgedrag veroorzaken. Echter in feite betekent het optreden der coöperatie, — doordat ze de mededinging stimuleert —, dat de grenzen voor de subjectieve gedragingen der marktpartijen worden ingeperkt. Daarmede is het gezegde: „Wanneer een coöperatie eenmaal is opgericht, is ze overbodig geworden”, in deze zin juist, dat de coöperatieve organisatie zodanige besturende instrumenten toevoegt, dat daardoor een beter aanvaardbare mededinging wordt gestimuleerd.

Indien de practische werking van bijvoorbeeld de coöperatieve tuinbouwveilingen, de veeafzetverenigingen of de eierveilingen nader in ogenschouw wordt genomen, komt men tot de bevinding, dat de door deze instituties toegepaste rationaliserende methoden van hergroepering, sortering, uniformering en kwaliteitsuitbetalingen, er tevens aan hebben bijgedragen dat de concurrentie — gezien vanuit een sociaal-economische gezichtshoek — doelmatiger is gaan functioneren. Zo wijst van Stuyvenberg er terecht op¹⁷³, dat vóór het ontstaan der veilingen de handelaren van afzonderlijke telers kochten, waarbij deze laatsten door hun gebrekkige marktoverzicht in een ongunstige positie verkeerden. De gecentraliseerde verkoop op veilingen, welke op dit gebied een „perfect market” schiep, stimuleerde enerzijds de concurrentie tussen de handelaren en prikkelde anderzijds de telers tot kwaliteitsverbetering. De voordelen waren derhalve zeker niet uitsluitend aan de kant van de telers. Het veilingwezen bood de handel een garantie voor kwaliteit, sortering en gewicht, op welke punten de leveringen van de telers onder het vroegere verbrokkelde marktsysteem veel te wensen hadden overgelaten.

Opvallend is in dit verband dat, afwijkend van de ideaalconceptie van de marktform der volledige mededinging, ten aanzien van een goede werking van de prijsvorming, juist een collectieve vastlegging van bepaalde elementen hiervoor noodzakelijk is. Snijders is ten aanzien van het veilingwezen dan ook de mening toegedaan, dat de hervorming van de afzet van tuinbouwproducten een machtsontplooiing van de telers als groep heeft betekend¹⁷⁴. Aan dit voorbeeld kan overigens worden gedemonstreerd dat, indien een groep door machtsontplooiing zijn economische positie verbetert, hierin zelfs voor groepen, die daardoor een voorheen bestaand overwicht teloor zien gaan, — in casu de opkopende handel —, nog niet persé een nadeel gelegen hoeft te zijn. Zelfs kan uit het voorbeeld van het vei-

¹⁷² J. E. Andriessen, *De ontwikkeling van de moderne prijsentheorie*, Leiden 1955, pag. 113.

¹⁷³ J. H. van Stuyvenberg, *Het Centraal Bureau*, 1949, pag. 48.

¹⁷⁴ W. L. Snijders, *Economische mededinging en overheid*, preadvies Thijmgenootschap 1955, pag. 16.

lingwezen de conclusie worden getrokken, dat een tekort aan macht van bepaalde groepen evenzeer schadelijk kan zijn voor het algemeen welzijn op economisch gebied als een teveel. Met deze laatste opvattingen van Snijders, welke trouwens ook voor vele andere coöperatieve organisaties gelden, kunnen wij ons volledig verenigen.

Een bijzonder zwak punt bij de coöperatieve afzet van agrarische producten is ook, dat in de regel de coöperatie slechts een gedeelte van de totale producentengroep omvat. Dit betekent dat zij daarmede slechts een gedeelte van de afzet kan beheersen, hetgeen ertoe leidt dat de niet-leden-producenten een krachtige onderhandelingspositie — tot uiting komend onder andere in het kunnen ophouden van het aanbod — volkomen kunnen ondermijnen. Deze situatie doet zich voor in bijkans alle afzetcoöperaties. Alleen in het geval het aanbod van land- en tuinbouwproducten via één afzetcoöperatie kan worden gecoördineerd, is het mogelijk een werkelijke compenserende macht te vormen. In dit verband kan verwezen worden naar het voorbeeld van de nederlandse tuinbouw, waar deze situatie — zij het met behulp van de publiekrechtelijke veilplicht — werd bereikt. Het veilingwezen is daarmede in staat, via de methode van de „doordraai”, — het vernietigen en/of plaatsens van overtollige hoeveelheden op strict afgescheiden markten —, gekoppeld aan het minimumprijzensysteem, de markt voor tuinbouwproducten te behoeden voor al te catastrofale prijsdalingen. De effectieve waarde van dit systeem dient echter niet te worden overschat, omdat deze enerzijds samenhangt met de prijselasticiteit van de vraag, anderzijds omdat de te bereiken voordelen gedeeltelijk verloren gaan door de hoge kosten welke aan dit systeem verbonden zijn.

Een ander facet dat nog enige aandacht verdient is het feit, dat afzetcoöperaties welke een gedeelte van hun producten aan zelfstandige industriële bedrijven verkopen, terwijl ze een ander gedeelte in eigen bedrijven verwerken, somtijds voor een interne conflictsituatie komen te staan. Een voorbeeld kan dit mogelijk het beste verduidelijken. Stel de concrete situatie van een veeafzetcoöperatie, welke gelijktijdig eigen slachterijen en conservenfabrieken exploiteert. Een gedeelte van de aangevoerde varkens wordt in eigen bedrijven geslacht en verwerkt tot vleeswaren en vleesconserven, een ander gedeelte afgezet in levende vorm aan zelfstandige fabrieken of in vers geslachte vorm aan grossiers en slagers. De praktijk wijst hierbij uit, dat de concurrentie op de markt voor levende varkens en vers vlees veelal ongekend scherp is, terwijl de markt voor vleeswaren en vleesconserven bepaalde monopolioïde trekken vertoont.

Indien nu het aanbod slachtvarkens in enige periode sterk toeneemt, zal — veronderstellend dat de overige factoren gelijk blijven — de prijs van vers varkensvlees en in directe relatie daarmede de varkensprijzen dalen. Intussen kan de vleesconservenindustrie de grondstof voordeliger inkopen en hogere winsten maken, omdat de prijsvorming van vleesconserven — zoals werd vermeld — zich in de regel in een veeleer geïnstitutionaliseerde en monopolioïde marktstructuur ontwikkelt. Gezien nu vanuit het standpunt van

de zelfstandige vleesconservenindustrie, is het dan ook voordelig om via verruiming van het varkensaanbod — onder andere door importbevordering of exportbelemmering voor levende of vers geslachte varkens — naar een verlaging van het prijsniveau voor varkens te streven.

De landbouwproducent daarentegen, tevens lid zijnde van een veeafzetcoöperatie met eigen conservenfabrieken, heeft enerzijds belang bij een zo hoog mogelijke varkensprijs, doch anderzijds, als onderdeel van de coöperatieve fabriek, bij lage varkensprijzen. De veeafzetcoöperatie staat daarmee voor de opgave, de winsten welke behaald kunnen worden via de fabricage van vleesconserven, af te wegen tegenover de nadelen die de leden-varkensmesters hebben te accepteren via de lagere varkensprijzen. Indien het gedeelte van de varkensaanvoeren dat verwerkt kan worden tot vleesconserven betrekkelijk gering is of zelfs nihil, zal de prijspolitiek van een veeafzetcoöperatie dan ook duidelijk anders zijn gericht, dan die van de zelfstandige vleesconservenindustrie, omdat ze zich in dit laatste geval praktisch uitsluitend gedraagt als „compenserende macht”. Met deze enkele voorbeelden wordt voldoende gedemonstreerd, dat het vinden van de juiste beleidslijn voor de te voeren marktstrategie een keuze impliceert uit een veelal rijk geschakeerd complex van overwegingen en belangen, waarmee het coöperatieve optreden in de praktijk wordt geconfronteerd.

3.3 Het prestatiebeginsel als basis voor de regeling van de rechten en verplichtingen der coöperatoren

In de voorgaande twee paragrafen werd in het bijzonder aandacht geschonken aan de verhouding van de coöperatieve organisatie ten aanzien van de marktstructuur, of anders gesteld, aan de externe betrekkingen der coöperatie. In de nu volgende paragrafen zit de bedoeling voor, om de relatie van de coöperatieve organisatie tot de samenwerkende gezins- en bedrijfs-huishoudingen, alsmede van de ledensubjecten ten opzichte van elkaar in de beschouwing te betrekken. Hiermede wordt gepoogd een antwoord te geven op de vraag, welke de maatstaf of norm dient te zijn voor een zodanige regeling van de rechten en verplichtingen der deelnemers aan de coöperatieve activiteit, dat hieruit enerzijds een ongestoord en optimaal functioneren van de coöperatie resulteert, terwijl anderzijds de coöpererende economische eenheden zich „objectief” of „onpartijdig” behandeld weten.

Een coöperatieve zuivelfabriek wordt namelijk met de problematiek geconfronteerd, de verkregen netto-melkgelden overeenkomstig bepaalde normen onder de melkveehouders-leveranciers te verdelen. De vraag rijst daarbij: naar welke maatstaven? Moet hierbij het prestatiebeginsel als uitgangspunt worden genomen, of kan de toerekening ook overeenkomstig de behoeften plaats vinden? Eenzelfde vraag kan gesteld worden met betrekking tot de gezamenlijk gemaakte kosten. Welke verdeelsleutel moet ver-

der worden gehanteerd bij het vaststellen van de aansprakelijkheid die ieder lid op zich dient te nemen en de mate waarin iedere deelnemer behoort bij te dragen in de financiering van de coöperatieve activiteiten? Tenslotte kan men zich afvragen, of de zeggingschap, c.q. het stemrecht geregeld moet worden overeenkomstig het Rochdale-principe: één-man-één-stem, of in relatie tot de verrichte activiteiten?

Algemeen wordt een „goed” functionerend markt- en prijsmechanisme¹⁷⁵ als uitgangspunt aanvaard voor het bepalen of vaststellen van de subjectieve waardeschattingen der marktpartijen. Dit marktprincipe wordt in de regel tevens geaccepteerd als een doelmatig instrument voor het vaststellen van het aandeel dat ieder afzonderlijk economisch subject — op basis van zijn productieve bijdrage of prestatie — krijgt toebedeeld van het door economische samenwerking tot stand gebrachte maatschappelijke product. Betreft men echter een coöperatieve organisatie in de beschouwing, dan blijken we hier voor een bepaalde problematiek te worden geplaatst. Tussen de leden-huishoudingen en de coöperatieve organisatie ontbreekt immers — in stricte zin — de markt. Desalniettemin moet een doelmatige waarderings- of toerekeningsmaatstaf worden gevonden, welke het markt- en prijsmechanisme kan vervangen en gelijktijdig de coöpererende economische subjecten de zekerheid verschaft, dat zij geen nadelen hoeven te accepteren ten opzichte van de andere deelnemers. Met andere woorden, men zoekt naar objectieve en onpartijdige verdelingsnormen, om de rechten en verplichtingen der leden binnen de coöperatie te kunnen bepalen.

Binnen een naamloze vennootschap — welke van der Grinten omschrijft als „een vereniging van aandeelhouders”¹⁷⁶, doch waaraan wij in het verband van deze studie de uitdrukking „vereniging van kapitalen” prefereren te geven — doet zich trouwens in feite een soortgelijke problematiek voor als binnen de coöperatieve organisatie. Het mag bekend worden verondersteld, dat binnen de naamloze vennootschap de toerekening van het risico, de zeggingschap en de aanspraken op de voor verdeling beschikbare winstresultaten worden geregeld overeenkomstig de deelname in het gemeenschappelijke aandeelhouderskapitaal. Dit kapitaal immers is de risicodrager en risicobepaler en legt dan ook uit dien hoofde beslag op de resultaten en de beslissingsbevoegdheden. Hieruit mag dan worden afgeleid, dat binnen de naamloze vennootschap de mate of grootte van de deelname in het gemeenschappelijke aandeelhouderskapitaal de objectieve maatstaf vormt, om de rechten en verplichtingen der aandeelhouders ten opzichte van de vennootschap én van elkaar vast te stellen.

De genoemde toerekeningsmaatstaf — volgens het prestatiebeginsel — welke binnen de naamloze vennootschap kan worden gehanteerd, kan echter — wegens het andersoortige karakter — binnen de coöperatieve orga-

¹⁷⁵ F. J. de Jong, t.a.p., pag. 23.

¹⁷⁶ W. C. L. van der Grinten, *De structuur der naamloze vennootschap*, Tilburg 1951, pag. 3.

nisatie niet worden gebruikt. De coöperatie heeft namelijk niet tot doel het samenbrengen van kapitalen teneinde deze rendabel te maken, doch is veeleer gericht op het gezamenlijk uitvoeren van economische functies of taken der deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen. Inzoverre hierbij niettemin bepaalde kapitalen worden samengebracht is dit te zien als een gevolg van de gezamenlijke economische activiteiten. Ten aanzien van de genoemde coöperatieve verdelingsproblematiek merkt Ohm nog op: „Das zentrale Problem in jeder Genossenschaft ist nun, die wert- und größenmäßige Bestimmung der Gegenseitigkeitsverpflichtungen und Gegenseitigkeitsvorteile, die auf jedes einzelne Mitglied entfallen. Dieses Problem der Quantifizierung von Leistung und Gegenleistung ist für die Genossenschaft deshalb von so ausschlaggebende Bedeutung, weil nur seine ökonomisch gerechte Lösung ihre volle Funktionsfähigkeit garantiert”¹⁷⁷. Het is dan ook volkomen begrijpelijk, dunkt ons, dat een gezonde ontwikkeling van het coöperatiewezen in belangrijke mate mede afhankelijk is van een doelmatige oplossing van de in het bovenstaande aangeduide problematiek. Het afwijken van een objectieve maatstaf voor het regelen van de rechten en verplichtingen der leden, veroorzaakt in de praktijk van het coöperatiewezen dan ook vele spanningen. Wij sluiten ons dan ook volledig aan bij de opvatting van Ohm: „Wo durch Satzung und Geschäftspraxis einer Genossenschaft dieser Gesichtspunkt nicht strenger Berücksichtigung findet, führen die in den Genossenschaften immanent vorhandenen zentrifugalen Kräfte zu einer Lähmung der Initiative des Einzelnen und zur allmählichen Auslösung der Genossenschaft”¹⁷⁸. Een en ander wordt nog versterkt, indien het toetreden tot of het onderhouden van zakelijke relaties met de coöperatieve organisatie — zoals trouwens in deze studie wordt verondersteld — op louter economische overwegingen berust. Ook Emelianoff huldigt eenzelfde standpunt, zoals duidelijk tot uiting komt in zijn opmerking: „For the slightest departure from this rule in a group of collective purchase unavoidably creates parasitic maladjustments within the group”¹⁷⁹. Met betrekking tot de door de coöperatieve organisatie te hanteren verdelingsmaatstaf of toerekeningsmethode dient te worden opgemerkt dat, indien de leden-subjecten in kwalitatief en kwantitatief opzicht op overeenkomstige wijze gebruik zouden maken van de diensten der coöperatie, het toerekeningsvraagstuk ook eenvoudig zou zijn op te lossen. In dat geval immers zouden verschillende maatstaven, of ze nu gebaseerd zouden zijn op het aantal deelnemers, de grootte van het ingebrachte werkkapitaal of de geld- of goederenomzet, zowel in theorie als praktijk tot dezelfde resultaten leiden, omdat dan alle interne verhoudingen per definitie gelijk worden verondersteld. In de praktijk van het coöperatiewezen blijkt evenwel, dat er van een gelijkheid of homogeniteit tussen de leden in bovenbedoelde

¹⁷⁷ H. Ohm, t.a.p., pag. 3.

¹⁷⁸ H. Ohm, t.a.p., pag. 53.

¹⁷⁹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 120.

zin, dat ze in kwalitatief en kwantitatief opzicht overeenkomstige activiteiten ontwikkelen via de coöperatie, absoluut geen sprake is. Een en ander leidt dan ook tot de negatieve conclusie, dat niet iedere willekeurige maatstaf kan worden aangelegd, om de interne betrekkingen tussen de leden en de coöperatie en tussen de leden onderling te regelen. Het gaat er nu om de in kwalitatief en kwantitatief opzicht verschillende activiteiten onder één noemer te brengen.

Zoals reeds werd betoogd, blijven de economische functies of taken die door de gezins- en bedrijfshuishoudingen in de coöperatieve organisatie worden gecoördineerd, — hoewel ze technisch en administratief zijn afgesplitst —, economisch met de leden-subjecten verbonden. Hier vindt derhalve een onvolkomen integratie, c.q. differentiatie van functies plaats. Nu mag, dunkt ons, uit de economische relatie tussen de betreffende coöpererende eenheid en de afgesplitste functie worden afgeleid, dat de objectieve maatstaf voor het vaststellen van de rechten en verplichtingen der deelnemende economische eenheden moet worden gezocht in de mate waarin het subject economisch verbonden is. Deze economische relatie tot de coöperatieve organisatie wordt — anders dan bij de naamloze vennootschap — bepaald door de omvang of mate waarin de deelnemer gebruik maakt van of beslag legt op de coöperatieve activiteit. Tegelijkertijd is daarmee zijn aandeel in de verworven voordelen en aangegane verplichtingen of risico's vastgesteld. Het is nu deze op het prestatiebeginsel berustende — door Emelianoff geïntroduceerde — „proportionele” of „evenredige” beslaglegging op de activiteiten der coöperatieve organisatie, welke de basis vormt om de rechten en verplichtingen der leden tegenover de coöperatie én ten opzichte van elkaar objectief te bepalen. Anders gesteld, de geld- of goederenomzet welke de deelnemer via de coöperatie bereikt, is een afspiegeling van deze beslaglegging en kan dan ook worden beschouwd als een doelmatige methode of noemer om alle interne verhoudingen binnen de coöperatieve organisatie vast te stellen.

De ontwikkeling van de in het bovenstaande weergegeven gedachten, — betreffende de regeling van de interne verhoudingen der coöperatieve organisatie —, vindt volledig aansluiting bij de opvattingen der moderne coöperatie-economisten. Zo stelt Emelianoff onder andere: „Indeed proportionality in the relationship of members within the aggregate is its very being”¹⁸⁰, terwijl Phillips deze uitspraak uitdrukkelijk bevestigt¹⁸¹ en ook Ohm zich uitsprekt voor de „uneingeschränkte Geltung des Umsatzbeteiligungsprinzips”¹⁸². Gelijkluidende gedachten werden reeds door Limperg ontwikkeld, waar hij namelijk omtrent de landbouwverwerkingscoöperaties poneert: „Teneinde de tegenstelling in belang zo klein mogelijk te maken, is de rationele verhouding in de coöperatie, dat het belang bij de uitkomsten der

¹⁸⁰ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 187.

¹⁸¹ R. Phillips, t.a.p., pag. 146.

¹⁸² H. Ohm, t.a.p., pag. 54.

bewerking althans tussen de coöperatoren onderling in dezelfde verhouding staat als hun belang bij de landbouw. . .”¹⁸³.

Hoewel in het algemeen mag worden gesteld, dat het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel wordt aanvaard als objectieve maatstaf voor het regelen van de interne coöperatieverhoudingen, wordt hiervan niettemin in de coöperatiepraktijk op enkele punten afgeweken. Zo kennen bepaalde land- en tuinbouwcoöperaties, ondanks het feit dat de leden in kwalitatief en kwantitatief opzicht een verschillend beslag leggen op de coöperatieve activiteit, een gelijke aansprakelijkheid, een gelijk stemrecht en zelfs wel gelijke bijdragen in de vaste kosten van het coöperatieve apparaat. Het wil ons voorkomen dat het somtijds niet consequent toepassen van het prestatiebeginsel voornamelijk moet worden toegeschreven aan het feit, dat de coöpererende subjecten zich bij hun beslissingen niet uitsluitend laten leiden door strict economische beginselen, doch tevens andere motieven — van sociologische, psychologische en religieuze aard — in hun gedrag laten meespelen.

Ten aanzien van het prestatiebeginsel — de toepassing van de omzet als basis voor de regeling der rechten en verplichtingen der coöperatoren — kan nu het volgende worden geconcludeerd. De ratio van het coöperatieve marktgedrag is: het verkrijgen van een aanvaardbare prijs voor producten en diensten, ten behoeve van de coöpererende gezins- en bedrijfshuishoudingen. Zou de bedoelde prijs — na verrekening van de kosten van het coöperatieve apparaat — lager (afzetcoöperatie) of hoger (aankoopcoöperatie) liggen dan die welke bij rechtstreekse aanbieding of vraag in de markt kan worden bereikt, dan vervult de coöperatieve organisatie kennelijk geen nuttige welvaartsfunctie. In het normale marktverkeer is de inkomensvorming van het economische subject afhankelijk van het product van prestatie en geldende prijs. Het is dan ook een eis van economische doelmatigheid, dat het coöperatieve netto-inkomens- en -kostentotaal op basis van de in kwalitatief en kwantitatief opzicht geleverde prestatie onder de leden wordt verdeeld. Van dit beginsel zal de coöperatie slechts — om andere dan economische motieven — in zeer beperkte mate kunnen afwijken, omdat ze zich eenvoudig niet veroorloven kan „uit de markt” te geraken.

3.4 De verdeling van kosten en opbrengsten

Aan de behandelde problematiek van het prestatie-, proportionaliteits- of evenredigheidsbeginsel ligt het uitgangspunt ten grondslag, dat de in coöperatieve organisaties samenwerkende economische subjecten, in kwalitatief en kwantitatief opzicht, in verschillende mate van de coöperatieve werk-

¹⁸³ Th. Limperg, t.a.p., pag. 370.

zaamheden gebruik maken. Dit wordt in de regel veroorzaakt door het feit, dat de structuur en de grootte van de coöpererende gezins- en bedrijfs-huishoudingen onderling van elkaar afwijken. Pluimveehouders met een verschillend aantal legkippen en van verschillend ras besluiten hun eieren coöperatief af te zetten; gezinshuishoudingen welke in gezinssamenstelling en inkomen uiteenlopen, kopen gezamenlijk levensmiddelen en andere verbruiksartikelen in.

De door de coöperatieve organisatie ontwikkelde inkoop- en/of verkoop-activiteiten resulteren intussen in bruto-bedragen, die men óf gezamenlijk periodiek besteedt, danwel periodiek ontvangt. Nadat rekening is gehouden met de exploitatiekosten, die aan deze activiteiten inherent zijn, dienen deze bedragen onder de leden te worden verdeeld, respectievelijk de leden in rekening te worden gebracht. Vanzelfsprekend doet zich dit toerekeningsvraagstuk bij de niet-coöperatieve onderneming niet voor. De zelfstandige onderneming namelijk die grondstoffen inkoopt, daaraan op enigerlei wijze een waarde toevoegt en daarna verkoopt, is immers niet gehouden de netto-opbrengst overeenkomstig bepaalde maatstaven of normen onder de leveranciers te verdelen. Voor haar speelt zich het verdelingsproces in feite af via het markt- en prijsmechanisme, waaronder de inkoop tot stand kwam. Ook bij de verkoop van de producten is er geen enkele reden om naar een proportionele verdelingsnorm te streven. Ook hier is het wederom het prijsmechanisme dat tussen onderneming en kopers als verdelingsmaatstaf fungeert.

Nu bevindt zich een coöperatieve afzetvereniging voor eieren, voor wat de verkoop daarvan betreft, in een gelijke situatie als een zelfstandige onderneming die eieren verkoopt. Hetzelfde geldt voor de inkoopproblematiek van een verbruikskoöperatie, vergeleken met een zelfstandige winkelier of grootwinkelbedrijf. De onderhavige problematiek heeft daarom uitsluitend betrekking op de relatie van de coöperatie ten aanzien van haar leden. Dat hierbij willekeur niet kan worden toegestaan, vloeit rechtstreeks voort uit de economische verbondenheid van de coöperatie met de deelnemende economische subjecten. De gezamenlijke inkoop, respectievelijk verkoop houdt namelijk in, dat de leden op gelijke voorwaarden behandeld moeten worden. Wat in dit verband onder „gelijke voorwaarden” moet worden verstaan, werd reeds in het bovenstaande beantwoord, namelijk op basis van het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel. Uit dit beginsel vloeit een verdeling van de netto-kosten en netto-opbrengsten voort, overeenkomstig de kwalitatieve en kwantitatieve omvang van het zakelijke verkeer dat de leden met de coöperatieve organisatie ontwikkelen.

Het ligt dan ook geheel voor de hand dat de afzetcoöperatie voor eieren de netto-opbrengsten der gezamenlijk verkochte eieren onder de leden moet verdelen naar rato van het aantal of het gewicht én de kwaliteit van de door elk hunner geleverde eieren. Immers van deze factoren is de opbrengst op de afzetmarkt voor eieren rechtstreeks afhankelijk, terwijl uit de economische verbinding tussen lid en coöperatie eenzelfde relatie resul-

teert ten aanzien van deze marktopbrengst. Een andere verdelingsmaatstaf zou dan ook in strijd zijn met deze economische relaties en daarmee met het economische karakter der coöperatieve organisatie.

De zo juist geschetste gang van zaken is zo vanzelfsprekend, dat hierin ogenschijnlijk nauwelijks enig vraagstuk schuilgaat. Er zou dan ook geen aanleiding zijn hierop nader in te gaan, ware het niet dat zich bij de praktische toepassing van het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel een merkwaaardige inconsequentie voordoet.

Van een inconsequentie is geen sprake wat het verschijnsel betreft dat afzet- en/of be- en verwerkingscoöperaties ten aanzien van de door de leden geleverde producten, c.q. grondstoffen, bij de verdeling van de netto-opbrengsten rekening plegen te houden met kwaliteitsverschillen. Voor eieren die aan hogere kwaliteitseisen voldoen, worden wel toeslagen toegekend en ook de melk die door de zuivelfabrieken wordt verwerkt, wordt veelal naar kwaliteit uitbetaald. Deze gang van zaken appelleert niet alleen aan het billijkheidsbesef der leden, maar is ook geheel in overeenstemming met het prestatiebeginsel en het wezen der coöperatie. Deze uitbetaling naar kwaliteit vindt reeds vanaf het bestaan der eerste coöperaties plaats. Soms, bijvoorbeeld bij de coöperatieve verkoop van rundvee, geschiedde dit juist omdat het niet-toepassen daarvan door de leden als een onoverkomelijk bezwaar werd gevoeld; in andere gevallen beschouwde men deze maatregel zonder meer als een logische consequentie van het gezamenlijk zaken doen. Bij de eerste coöperatieve zuivelfabrieken bijvoorbeeld werd het in hoge mate onbillijk geacht dat een lid, dat melk leverde met een relatief hoog vetgehalte, dezelfde prijs per KG zou ontvangen als zijn collega, die melk met een veel lager vetgehalte leverde. Het is ook begrijpelijk, dat voor een zuivelfabriek die de melk tot boter verwerkt, de melk met een hoger vetgehalte een hogere opbrengstwaarde heeft. Derhalve werden er maatregelen getroffen om de economische onbillikheden van een gelijke uitbetalingsprijs per KG melk zoveel mogelijk weg te nemen, toen het technisch mogelijk werd om de verschillen in vetgehalte objectief en economisch doeltreffend vast te stellen.

Evenmin wordt van het prestatiebeginsel afgeweken, indien de coöperatieve organisatie de jaarresultaten overeenkomstig de met de coöperatie gedane transacties onder de leden verdeelt. Bedoelde jaaroverschotten ontstaan gewoonlijk, omdat op het tijdstip van verrekenen met de leden de juiste kosten en opbrengsten, alsmede de indirecte bedrijfsrisico's, niet nauwkeurig kunnen worden vastgesteld. Daarom werkt men in de regel met zogenaamde „voorschotprijzen". Ook kan er binnen de coöperatieve organisatie een beleid worden gevoerd, waarbij doelbewust jaaroverschotten worden nagestreefd. Op de netto-opbrengsten wordt dan een vaste af trek toegepast, of op de netto-kosten een opslag gelegd. Op deze wijze dragen de leden overeenkomstig de transacties met de coöperatie bij in de overschotten en kunnen er zodoende dezelfde rechten op doen gelden. De Rochdale-pioneers aanvaardden het prestatiebeginsel ten aanzien van

dit punt volledig en legden het dan ook vast in de grondregel: „Profits are distributed in proportion to patronage”¹⁸⁴. Ook Robotka wijst er nadrukkelijk op dat: „The practice of allocating net savings to members on the basis of use (patronage) is a common one. Distributing the net proceeds of pooled sales according to the amount or value of products contributed to the pool by each member is also a familiar practice”¹⁸⁵.

Het wekt evenwel bepaald verwondering, dat tot voor kort zelden of nooit door coöperatoren de opvatting is verdedigd, dat bij de verdeling van de netto-bedragen ook rekening zou moeten worden gehouden met kostenverschillen, die ontstaan doordat bij de collecterende (afzetcoöperatie) of distribuerende (aankoopcoöperatie) werkzaamheden der coöperatieve organisatie, verschillende diensten van haar worden gevraagd, die onder andere in verband kunnen staan met de ordergrootte van afname of leverantie. Min of meer is steeds als vanzelfsprekend aanvaard, dat voor kleine orders dezelfde kosten in rekening dienden te worden gebracht als voor grote partijen. Toch is nimmer ontkend, dat de verschillen in ordergrootte tot kostenverschillen kunnen leiden.

De zo juist aangeduide problematiek van de kostenverschillen als gevolg van verschillen in ordergrootte, pleegt men in landbouwcoöperatieve kringen — anders dan wat de Jong hieronder verstaat¹⁸⁶ — aan te duiden met de termen „kwantumkorting” of „prijsdifferentiatie”¹⁸⁷. Uit de discussies die hieromtrent worden gevoerd blijkt, dat zich hier een onvoldoende inzicht in het karakter en de grondbeginselen van de coöperatieve organisatievorm bepaald wrekt. Tegenstanders van de „kwantumkorting” betogen, dat de toepassing hiervan in strijd moet worden geacht met de coöperatieve beginselen, dat de „grote” afnemers of leveranciers hierdoor bevoordeeld worden ten opzichte van de „kleine”, kortom dat de leden op deze wijze niet meer op „gelijke voorwaarden” worden behandeld. Daartegenover beweren de voorstanders van een „prijsdifferentiatie”, dat de economische ontwikkelingen de toepassing hiervan noodzakelijk maken, wil de coöperatie haar concurrerend vermogen niet verliezen in vergelijking met zelfstandige ondernemingen. Hoeveel verschil van mening er ook op dit punt blijkt te bestaan, één ding is zeker, in de praktijk van het coöperatiewezen wordt de „kwantumkorting” steeds meer toegepast.

In het voorgaande werd er reeds op gewezen, dat de coöperatie een dualistische organisatievorm is in deze zin, dat ze naar de marktzijde zelfstandig optreedt, doch naar de ledenzijde afhankelijk is en economisch met de leden-huishoudingen is verbonden. Indien nu bijvoorbeeld een aankoopcoöperatie op de inkoopmarkt 100 ton granen inkoopt tegen f 300,— per

¹⁸⁴ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 179.

¹⁸⁵ F. Robotka, What is a cooperative?, t.a.p., pag. 19.

¹⁸⁶ F. J. de Jong, t.a.p., pag. 10, e.v.

¹⁸⁷ H. J. Frietema, Prijsdifferentiatie bij landbouwcoöperaties, Maandblad Co-operatie 1963, pag. 126, e.v.

ton, daarna deze granen verwerkt tot veevoeders tegen een kosten van f 30,— per ton, dan laat een eenvoudige rekensom zien, dat dit verkregen veevoeder per ton f 330,— kost, oftewel per 100 KG f 33,—. Worden nu de geschetste netto-kosten van f 33,— per 100 KG aan de leden in rekening gebracht overeenkomstig de hoeveelheid meel die ieder afneemt, dan vindt het genoemde prestatie- of proportionaliteitsbeginsel volledig toepassing. Uit de gezamenlijke inkoop en verwerking vloeien namelijk gezamenlijke kosten voort, waarop de individuele leden geen rechtstreekse invloed kunnen uitoefenen en die derhalve voor iedere kilogram van de partij gelijk zijn. Tot zover kan dan ook van een zogenaamde „kwantumkorting” geen sprake zijn.

Tot voor kort kwam het probleem van de kwantumkorting, met name in de primaire coöperaties, nauwelijks in discussie. Van belang was in dit verband dat de afnames der leden van een plaatselijke aankoopcoöperatie in de regel niet ver uit elkaar liepen, dat het verenigingskarakter sterk op de voorgrond werd gesteld en dat het kostenbesef destijds veel minder sterk leefde dan thans het geval is. Veelal haalde men zelf de goederen van de boot, trein, tram of plaatselijk pakhuis af, men zag en sprak elkaar daarbij regelmatig, terwijl de onderlinge bedrijfsgrootte geen onoverkomelijke moeilijkheden opleverde. Hierin is echter de laatste decennia een verandering opgetreden, welke voornamelijk door een tweetal factoren werd veroorzaakt. In de eerste plaats is door de zich voltrekkende specialisatie op vele bedrijven in de land- en tuinbouw, er een groter verschil ontstaan tussen „grote” en „kleine” leden, terwijl verder door de ontwikkeling van de verkeerstechniek en het probleem van de arbeidsschaarste op de land- en tuinbouwbedrijven, de distributie van de goederen aan de coöperatie ter uitvoering werd opgedragen. Door genoemde factoren is het kwantitatieve verschil tussen de leden van de coöperatie toegenomen, is het verenigingskarakter op de achtergrond geraakt en het kostenbesef sterker gaan leven. Dit betekent echter dat de aankoopcoöperatie met een nieuwe problematiek wordt geconfronteerd, namelijk met de vraag naar de verdeling van de kosten die met de distributie van de goederen gepaard gaan. Hoe groter de verschillen in afnames worden, des te scherper komt het vraagstuk van de „kwantumkorting” naar voren. Hierbij is het niet verwonderlijk dat — vanwege de grotere onderlinge verschillen — dit probleem bij de secundaire coöperaties¹⁸⁸ sterker op de voorgrond treedt dan bij de primaire coöperaties.

In het vorenstaande werd betoogd, dat de kosten per 100 kilogram veevoeder voor ieder lid in beginsel f 33,— bedroegen, omdat tot dan toe

¹⁸⁸ Onder „primaire” coöperaties worden de op individuele gezins- of bedrijfshuishoudingen opgebouwde coöperaties verstaan, terwijl onder de „secundaire” coöperaties de op deze „primaire” coöperaties opgebouwde samenwerkingsvormen worden begrepen. Deze laatste worden ook wel aangeduid met „centrale” of „top”-coöperaties.

slechts gezamenlijke kosten werden gemaakt, terwijl de overige kosten — onder andere van de distributie — door de individuele leden rechtstreeks werden gedragen. Deze laatste kosten worden nu door de verandering van distributiesysteem aan de coöperatieve organisatie overgedragen, waarbij weer de vraag rijst: hoe moet worden verdeeld? Na het voorgaande betoog kan het antwoord kort zijn, namelijk volgens het prestatie- of evenredigheidsbeginsel. Daarbij ligt het voor de hand, dat ieder lid die kosten draagt, die het veroorzaakt. Anders gesteld, ieder lid moet in de kosten bijdragen naar rato het beslag legt op, of gebruik maakt van de diensten der coöperatieve organisatie. Dat zich hierbij kostenverschillen zullen voordoen, zal nauwelijks betoog behoeven. Een afnemer van een volle vrachtwagen losgestort veevoeder vraagt immers van de distribuerende fase der coöperatie een andere dienst en veroorzaakt daarmee andere kosten, dan de afnemer van 100 KG meel, verpakt in papieren zakken van 25 KG per stuk. Het is niet alleen inconsequent, maar bovendien in strijd met het prestatie- of evenredigheidsbeginsel en het karakter der coöperatie, indien men enerzijds wel de nettokosten en netto-opbrengsten van de gezamenlijke in- en verkoop, doch anderzijds niet de daarna afzonderlijk veroorzaakte kosten oorzakelijk toerekent. Dit zou immers betekenen, dat de afnemers van grotere kwanta een gedeelte van de door hen bereikte en veroorzaakte kostenbesparingen moeten afstaan, om de door de afnemers van kleinere kwanta veroorzaakte kostenverhogingen mede te betalen.

Soortgelijke situaties als in het bovenstaande werden beschreven voor aankoopcoöperaties, kunnen zich evenzeer voordoen ten aanzien van het aanvoerapparaat van een afzetcoöperatie. Een eierafzetcoöperatie zamelt eieren in van grote en kleine pluimveebedrijven; de coöperatieve zuivelfabriek haalt de melk op van grote en kleine melkveebedrijven. Voor de coöperatieve suikerindustrie is zelfs het tijdstip van aanvoer zodanig belangrijk, dat de eerste suikerbietenleveringen wel met een premie worden beloond.

Na het voorgaande mag nu wel gesteld worden, dat het prestatie-, evenredigheids- of proportionaliteitsbeginsel onverkort geldt voor de collecterende en distribuerende fase van het coöperatieve proces. Daarmede wordt dan tevens het probleem van de „kwantumkorting” of „prijsdifferentiatie” teruggebracht tot een vraagstuk van evenredige of proportionele verdeling van de aanvoer-, c.q. distributiekosten. Daar komt nog bij dat deze kosten door de leden rechtstreeks zijn te beïnvloeden, evenals dat het geval is ten aanzien van de kwaliteit en de kwantiteit van de afnames en de leveranties. Overigens remt men een gezonde ontwikkeling bepaald af, indien men het prestatiebeginsel zou negeren. In een coöperatieve fruitveiling bijvoorbeeld worden de veilingkosten veelal bestreden door een vast percentage te heffen van de geldomzetten der leden-aanvoeren. Dit betekent echter — uitgaande van een veilingpercentage van 6% en een opbrengst per kist appels die varieert van 5 tot 20 gulden —, dat de aan-

voerder van hoogwaardig fruit in het extreme geval f 1,20 per kist aan veilingkosten bijdraagt, terwijl de aanvoerder van minderwaardig fruit slechts f 0,30 hoeft te betalen. Het wil ons voorkomen, dat de genoemde verschillen in veilingkosten moeilijk herleid kunnen worden tot voor de onderscheiden partijen fruit gemaakte kosten. Evenwel is de consequentie van een dergelijke handelswijze, dat de goede fruitkweker als het ware wordt beboet, terwijl de aanvoerder van mindere kwaliteiten in feite een premie incasseert.

De tegenwerping wordt wel gemaakt, dat een en ander geschiedt vanwege de solidariteit of de sociale verbondenheid der coöperatoren. Deze opmerking zou echter met dezelfde argumenten weer kunnen worden weerlegd. Immers door de leveranciers van minderwaardig fruit te steunen, bewijst men noch deze zelf, noch hun collega's een sociale dienst, omdat beide op wat langere termijn gezien de dupe worden van dit systeem dat leidt tot marktbederf en verlies van afzetmogelijkheden. Slechts als tijdelijke maatregel — en dan nog maar alleen om andere dan economische motieven — zou een dergelijke handelswijze kunnen worden getollereerd.

Niet ontkend kan overigens worden, dat de toepassing van het prestatiebeginsel in de praktijk van het coöperatiewezen bepaalde bezwaren ontmoet. Hoewel het theoretisch denkbaar is, dat ieder lid de rechtstreeks veroorzaakte kosten bijdraagt of opbrengsten krijgt uitgekeerd, dient rekening te worden gehouden met de gecompliceerde werkelijkheid, waar veelal groepen diensten of werkzaamheden worden samengevoegd en waar gewerkt wordt met gemiddelden. In de praktijk van het coöperatiewezen zullen er dan ook steeds vraagstukken en problemen blijven bestaan, omdat men slechts redelijkerwijs kan benaderen wat als theoretisch juist wordt erkend. Zo kan het voorkomen dat door sommige leden in de ene tijdsperiode voordelen zijn bereikt, die door activiteiten van andere leden in andere periodes weer ongedaan worden gemaakt. Bovendien maken niet alle leden van een coöperatie in dezelfde mate van alle diensten der organisatie gebruik. Op het einde van enige rekenperiode kan zodoende de ene afdeling der coöperatie een tekort aanwijzen, terwijl de andere een positief resultaat heeft bereikt. Keert men nu het totale jaaroverschot der coöperatie uit op basis van bijvoorbeeld de totale geld- of goederenomzet via de coöperatie, dan betekent dit een afwijking van het prestatiebeginsel. Overigens mag, dunkt ons, met name de interdependentie tussen de afdelingen van één coöperatie niet uit het oog worden verloren, terwijl het anderzijds — via de invoering van moderne administratiemethoden — mogelijk wordt een verfijnde uitsplitsing van de bedrijfsresultaten per afdeling te verkrijgen, zodat een nauwe oorzakelijke relatie tussen activiteit en resultaat kan worden gelegd. De conclusie lijkt ons gewettigd, dat ten aanzien van de opbrengst- en kostenverdeling binnen de coöperatieve organisatie, het prestatiebeginsel moet worden toegepast. Wie echter uit het adagium: „gelijke monniken, gelijke kappen” wil afleiden dat alles wat ongelijk is, gelijk gemaakt moet

worden, neme wel in acht, dat daarmede de grondbeginselen van de coöperatieve organisatie — het causaliteitsbeginsel — worden aangetast. Hij neme de opmerkingen van Robotka ter harte: „Equal treatment does not mean that regardless of how unequal the members may be as to particular matter, they must all be treated as if no difference actually existed. The proportionality principle, as already indicated, means equitable treatment. It does not mean deliberately equalizing apparent inequalities”¹⁸⁹.

3.5 De regeling van het stemrecht in de coöperatieve organisatie

In het vorenstaande kwamen wij tot de conclusie, dat het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel de basis vormt voor een doelmatige en objectieve regeling van de rechten en verplichtingen der coöpererende subjecten. Uiteraard houdt dit in, dat dit beginsel eveneens tot uiting moet komen in de regeling van het stemrecht, dat statutair aan de leden wordt toegekend. Merkwaardigerwijze evenwel wordt deze laatste conclusie noch in de literatuur, — met uitzondering van enkele moderne theoretische werken —, noch in de praktijk van het coöperatiewezen consequent aanvaard. Een en ander is voor ons aanleiding dit verschijnsel aan een nadere beschouwing te onderwerpen.

Bij een deel der coöperaties is ons land, althans wat de primaire coöperaties betreft, wordt uitgegaan van de door de Rochdale-pioneers vastgelegde „grondregel”, dat ieder lid van een coöperatie één stem behoort te hebben. Met name is dit het geval bij de credietcoöperaties, de verbruik-coöperaties, alsmede bij de landbouwaankoopcoöperaties. In de coöperatieve zuivel-, de suiker-, de aardappelmeel- en strokartonindustrie is daarentegen het meervoudige stemrecht regel, met die beperking, dat aan het aantal stemmen dat ieder lid kan uitbrengen een bepaalde limiet wordt gesteld. Bij de coöperatieve zuivelindustrie wordt het aantal stemmen wel gerelateerd van het aantal stuks melkvee van het lid, of de door deze te leveren hoeveelheid melk. Bij de coöperatieve suiker-, strokarton- en aardappelmeelindustrie is het stemrecht veelal gekoppeld aan het aandelenpakket dat ieder lid bezit. Omdat aan dit aandeel een maximum leveringsrecht en een minimum leveringsplicht wordt verbonden, is het sterk gebonden aan de oppervlakte geschikte cultuurgrond om respectievelijk suikerbieten, stro of fabrieksaardappelen te kunnen verbouwen, hetgeen reeds een beperking betekent.

In tegenstelling tot de primaire coöperaties is bij de secundaire coöperaties het meervoudige stemrecht in de regel gebruikelijk, zij het eveneens met een beperking naar boven. Veelal vindt in deze coöperaties, — die immers

¹⁸⁹ F. Robotka, *What is a cooperative?*, pag. 20, e.v.

plaatselijke coöperaties tot leden tellen —, een regeling van de beslissingsbevoegdheden plaats overeenkomstig de geld- en goederenmarkt die de plaatselijke coöperatie via de centrale bereikt, danwel naar rato van het aantal individuele leden dat het plaatselijke lid telt.

Laten wij de opvattingen omtrent de regeling van het stemrecht der moderne coöperatie-economisten buiten beschouwing, dan kan worden geconstateerd, dat het door de Rochdale-pioneers vastgelegde „beginsel”: „one man, one vote”, in de overige coöperatieliteratuur praktisch algemeen wordt aanvaard. Menig auteur gaat zelfs zover door te stellen, dat elke afwijking hiervan als een inbreuk op de coöperatie-leer is te beschouwen. Als uitgangspunt voor de verdeling van het stemrecht wordt derhalve door hen het absolute gelijkheidsbeginsel aanvaard. Trouwens ook in de wetgevingen voor de coöperatieve organisatie wordt dit beginsel gehuldigd. Zo luidt artikel 21 van de Wet op de Coöperatieve Verenigen: „Behoudens het bepaalde bij het volgende artikel, hebben alle leden toegang tot de algemene vergadering en hebben zij daar, zoo de statuten niet anders bepalen, ieder ééne stem”¹⁹⁰. Ook Emelianoff komt bij zijn onderzoek tot dezelfde bevinding: „All the laws relating to cooperation in all countries rely upon this formal rule as the cardinal and unerring indicator of true cooperation” en voegt hieraan toe: „Not only enthusiasts of the socio-reformistic mission of cooperative movement accept this rule as a guiding light for orientation among the cooperative sheep and goats, but the responsible and unbiased students of the problem hold this „principle” as an undisputed and an undisputable test of cooperative organization”¹⁹¹.

Niettemin valt het op, dat bepaalde auteurs die voor alle overige verhoudingen binnen de coöperatieve organisatie het prestatiebeginsel volledig aanvaardden, deze opvatting prijsgeven indien het stemrecht in het geding wordt gebracht. Kennelijk wordt dit veroorzaakt door het feit, dat men de coöperatie ziet als een „vereniging van personen” enerzijds en als een „bedrijfshuishouding” anderzijds. Voor de „vereniging van personen” aanvaardt men het „gelijkheidsbeginsel” — één man, één stem —, voor de „bedrijfshuishouding” het prestatiebeginsel. Eenzelfde mening is ook Robotka toegedaan: „The traditional idea that control in a cooperative must be on a personal (democratic) basis, rather than on a financial basis, no doubt to some extent stems from the traditional idea that a cooperative is an association of human beings rather than an impersonal organization of capital or an association of firms”¹⁹².

Zelfs Fauquet, die toch een economische benaderingswijze van de coöperatie voorstaat, is de mening toegedaan dat — en hierbij heeft hij in het bijzonder de primaire coöperaties op het oog — het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel ten aanzien van het stemrecht niet kan worden toege-

¹⁹⁰ G. Minderhoud, t.a.p., pag. 182.

¹⁹¹ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 186.

¹⁹² F. Robotka, A theory of cooperation, t.a.p., pag. 139.

past. Het recht tot deelname aan de gemeenschappelijke beslissingen moet, volgens Fauquet, niet als een economisch, doch veeleer als een sociaal recht worden beschouwd. Het duidt echter bepaald op een inconsequentie in de redenering, dat met betrekking tot de secundaire coöperaties door hem wel een proportionele verdeling van het stemrecht wordt voorgestaan. Hiervoor voert Fauquet de volgende — naar onze mening onbevredigende — verklaring aan: „Dieser wirtschaftliche Grundsatz (bedoeld wordt het prestatiebeginsel) kann in solchen genossenschaftlichen Organisationen zweiten Grades angewendet werden, deren Aufgaben absolut oder weitaus grössten Teils rein wirtschaftliche sind. In diesem Falle kann man sagen, dasz von den beiden Elementen, die in der genossenschaftlichen Institutionen zu unterscheiden sind, es das wirtschaftliche Element des „Unternehmens“ und nicht das soziale Element der „Assoziation“ ist, welches den Charakter dieser Organisation Zweiten Grades bestimmt” ¹⁹³.

Wie de verdeling van het stemrecht binnen de coöperatieve organisatie wil analyseren en daarbij als uitgangspunt neemt, dat de coöperatie enerzijds een „vereniging van personen” is en anderzijds een „bedrijfshuishouding”, wordt met het feit geconfronteerd, dat sociologische en economische factoren met elkaar moeten worden vergeleken en op één noemer gebracht. Het spreekt vanzelf dat hiervoor altijd een of andere „kunstgreep” moet worden toegepast, danwel een inconsequente redenering dient te worden gevolgd. Fauquet doet dit, waar hij de belangrijkheid van het „sociale Element der Assoziation” tegen het „wirtschaftliche Element des Unternehmens” afweegt en daarmee twee ongelijksoortige grootheden onder één noemer tracht te brengen.

Uitgaande echter van de door ons ontwikkelde gedachte dat, binnen een economische beschouwing een coöperatie geen vereniging van personen is, maar een economische samenwerkingsvorm tussen overigens zelfstandig blijvende gezins- en bedrijfshuishoudingen, is het, dunkt ons, mogelijk tot een sluitend betoog en een logische verklaring voor de regeling van het stemrecht te komen. In dit geval heeft men namelijk uitsluitend te maken met economische factoren. Als uitgangspunt wordt daarbij gesteld, dat diegenen die het risico in de coöperatieve organisatie dragen, ook uit dien hoofde aanspraak kunnen maken op de beslissingsbevoegdheden, in casu het stemrecht. Het ligt daarbij voor de hand, dat het stemrecht dan ook wordt verdeeld overeenkomstig het risico dat de leden lopen via het ontwikkelen van zakelijke activiteiten met de coöperatie. Zoals reeds werd betoogd, betekent dit een regeling van het stemrecht in verhouding tot de omzetten van ieder lid. Het op deze wijze tot stand gebrachte proportionele of evenredige stemrecht geldt overigens zowel voor de leden van een primaire coöperatie, als voor de deelnemers in de secundaire coöperatie. Het valt namelijk niet in te zien, om welke redenen de primaire en de secun-

¹⁹³ A. Fauquet, t.a.p., pag. 65.

daire coöperaties als twee ongelijksoortige grootheden moeten worden beschouwd binnen een economische analyse.

Emelianoff wijdt in zijn eerder genoemde studie een ruime aandacht aan de verbreiding van het prestatiebeginsel in het algemeen en aan de proportionele verdeling van het stemrecht in het bijzonder. Verwijzend naar een door hem ingesteld onderzoek bij „Farmers' Cooperative Irrigation Societies”, merkt hij op: „As the above table indicates, eighty-five per cent of all reporting irrigation societies adopt the rule of voting proportional to water rights, in other words, to the number of acres of irrigated land. Only ten per cent of associations follow the rule of equal voting in this group” ¹⁹⁴.

Moet nu uit het vorenstaande worden afgeleid, dat een proportioneel stemrecht ook steeds een „ongelijk” stemrecht betekent? Wie deze conclusie trekt, geeft blijk van een onvoldoende inzicht in de economische werkelijkheid. Indien namelijk de leden van een coöperatie in kwalitatief en kwantitatief opzicht overeenkomstige wijze of mate gebruik maken van de coöperatieve activiteiten, dan volgt hieruit, dat in zo'n geval een proportioneel geregeld stemrecht in feite neerkomt op een „gelijk” stemrecht. Deze situatie wordt, dunkt ons, zeer dicht benaderd in de door ons genoemde crediet-, verbruiks- en landbouwaankoopcoöperaties, welke dan ook een „gelijk” stemrecht kennen. De conclusie is derhalve verantwoord, dat het prestatie- of proportionaliteitsbeginsel ten aanzien van het stemrecht onder bepaalde voorwaarden — Emelianoff spreekt van „homogeen lidmaatschap” — samenvalt met het gelijkheidsbeginsel. Wij sluiten ons dan ook aan bij de mening van Emelianoff: „Actually an overwhelming majority of existing cooperative associations are organisations with distinctly homogeneous membership. A proportional voting power of such homogeneous membership is in practice „equal” voting. „Equal” voting power of members in cooperative associations is thus only the special case of proportional voting” ¹⁹⁵.

Indien echter de leden van een coöperatie op zeer uiteenlopende wijzen — naar kwaliteit en kwantiteit — beslag leggen op de coöperatieve capaciteiten, dan dient ook het prestatiebeginsel ten aanzien van het stemrecht onverkort te worden doorgevoerd. Trouwens de praktijk van het land- en tuinbouwcoöperatiewezen wijst ons reeds de weg. Zoals werd opgemerkt, wordt in de coöperatieve zuivel-, de strokarton-, de suiker- en de aardappelmeelindustrie het meervoudige stemrecht toegepast. Niettemin dient erop te worden gewezen, dat buiten-economische factoren somtijds de economische kunnen afremmen. Dit kan ertoe leiden dat men doelbewust afziet van een proportionele regeling van het stemrecht. Indien namelijk een keuze moet worden gemaakt tussen economische en sociale of politieke motieven, kan het, dunkt ons, als een feitelijke vraag worden beschouwd,

¹⁹⁴ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 190.

¹⁹⁵ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 195.

hoe de coöperatoren in zo'n keuzegeval zullen reageren en mogelijk afwijken van het prestatiebeginsel. Terecht wijst Robotka er dan ook op, dat de Rochdale-principles — in casu het „one man, one vote”-beginsel — zijn ontstaan in een tijdperiode dat de arbeiders in de strijd om het kiesrecht waren gewikkeld. Daarom accepteerde men binnen de zelf opgebouwde coöperatieve organisaties geen enkele discriminering ten aanzien van het stemrecht.

Uit het voorgaande betoog mag nu de conclusie worden getrokken, dat het prestatiebeginsel als objectieve maatstaf voor de regeling van de beslissingsbevoegdheden binnen de coöperatieve organisatie volledig kan worden aanvaard. Is echter het ledenbestand der coöperatie „homogeen”, dan betekent evenwel een proportioneel stemrecht: gelijk stemrecht. Vanwege de invloed van vele buiten-economische factoren, zal er echter in de praktijk veelal een compromis ontstaan tussen het prestatiebeginsel en het gelijkheidsbeginsel, indien het ledenbestand niet „homogeen” is. De opmerkingen van Emelianoff ten aanzien hiervan kunnen we dan ook geheel onderschrijven: „An overwhelming majority of existing cooperative associations are the aggregates of homogeneous membership and therefore, adopt the practice of „equal” voting; such equality, however, is a matter of fact, not a matter of principle”¹⁹⁶.

3.6 Rechten en verplichtingen der leden ten aanzien van het al of niet gebruik maken van de diensten der coöperatie

Wie het coöperatiewezen in ons land in ogenschouw neemt, met betrekking tot het al dan niet verplicht gebruik maken van de diensten der coöperatie, komt ongetwijfeld al spoedig tot de ontdekking, dat sommige coöperaties hun leden — via de statuten — verplichten gebruik te maken van haar activiteiten, terwijl anderen de leden volkomen vrij laten. Bij de crediet- en verbruikskoöperaties zijn de leden, evenals bij de landbouwaankoop-coöperaties, in de regel vrij hun economische activiteiten al dan niet via deze coöperaties te ontwikkelen. Het merendeel der veeafzetcoöperaties kent een leveringsplicht voor varkens en nuchteren kalveren, terwijl de leden ten aanzien van de afzet van rundvee geen verplichtingen worden opgelegd. Hiertegenover is de leveringsplicht in de coöperatieve zuivel-, suiker-, strokarton- en aardappelmeelindustrie een normaal verschijnsel.

Minderhoud is van mening dat, indien men de verschillende coöperatiesectoren afzonderlijk beschouwt, het begrijpelijk is dat er met betrekking tot het genoemde vraagstuk onderling verschillende regelingen zijn ontstaan. Dit is namelijk sterk afhankelijk van de aard der coöperatie, waarbij in het bijzonder het vaste kostenverschijnsel, volgens Minderhoud, een

¹⁹⁶ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 252, e.v.

belangrijke rol speelt. Desalniettemin blijkt Minderhoud in principe een voorstander te zijn van een leverings- en afnameverplichting der coöperatoren. „In vele gevallen zijn zij (bedoeld worden de leden) verplicht van de diensten van de coöperatie gebruik te maken, terwijl ook daar, waar geen formele plicht bestaat, een morele verplichting toch wel aanwezig is. Iemand die lid wordt van een bepaalde coöperatie, moet zich daaraan min of meer gebonden gevoelen. Is dit niet het geval, dan hoort hij niet thuis in de coöperatie”¹⁹⁷. Zoals in het verloop van onderstaande analyse nog nader zal blijken, bevat de benaderingswijze van Minderhoud enkele belangwekkende aspecten. Echter voor een economische verklaring van de leverings- en afnameplicht binnen de coöperatieve organisatie is ze bepaald ontoereikend. In het algemeen wordt er in de coöperatieliteratuur weinig aandacht aan het genoemde verschijnsel besteed. Noch in de theorie, noch in de praktijk van het coöperatiewezen blijkt hier veel behoefte aan te bestaan, terwijl in meer praktische verhandelingen en sociologische onderzoeken het verschijnsel veelal onder het aspect van de „coöperatietrouw” wordt gerangschikt. Hieruit blijkt ook, dat met name ten aanzien van dit laatste, wordt uitgegaan van de empirische werkelijkheid. Zelfs de Rochdale-principles zwijgen op dit punt in alle talen. Of men ging er van uit dat het vrijheidsbeginsel in geen enkel opzicht mocht worden aangetast, óf men vond het zo vanzelfsprekend dat de leden gebruik maakten van de diensten der coöperatie, dat het niet nodig gevonden werd dit uitdrukkelijk in de statuten vast te leggen. Dit laatste was immers ook het geval met betrekking tot het stemrecht. Kennelijk vond men het zo vanzelfsprekend dat ieder lid binnen de eigen organisatie één stem had, dat dit beginsel in de eerste statuten zelfs niet werd genoemd en pas een jaar later in een supplement werd vastgelegd¹⁹⁸.

Zijn de leden van een coöperatieve organisatie nu in beginsel verplicht van de activiteiten der coöperatie gebruik te maken, of blijft men vrij? Het is, dunkt ons, vanzelfsprekend dat, indien men een overeenkomst aangaat, de subjecten daardoor recht krijgen op en verplichting tot nakoming van de overeenkomst, terwijl bij overtreding hiervan bepaalde sancties kunnen worden gesteld. Anderzijds mag worden gesteld, dat het juist de bedoeling is om in een coöperatieve organisatie bepaalde functies of taken van de gezins- en bedrijfshuishoudingen te coördineren, teneinde in de betreffende functie een zodanige capaciteitsvergroting te bereiken, dat het mogelijk wordt een compenserende machtspositie op te bouwen, alsmede doelmatig gebruik te kunnen maken van de methode van integratie, c.q. differentiatie. In feite betekent dit, dat de coöpererende subjecten bepaalde bevoegdheden ten aanzien van de bedoelde functie of taak aan de coöperatieve organisatie delegeren. Het ligt dan ook voor de hand, dat het te bereiken economische resultaat via de coöperatieve organisatie afhankelijk is van het

¹⁹⁷ G. Minderhoud, t.a.p., pag. 173.

¹⁹⁸ P. Lambert, t.a.p., pag. 298.

feit, of de deelnemers hun afspraken ten opzichte van elkaar voldoende nakomen. Immers, men kan nu eenmaal niet de voordelen van economische samenwerking genieten, zonder de verplichtingen na te komen welke nodig zijn om deze samenwerkingsvorm te realiseren. Anders gesteld, een economisch subject is vrij om met andere subjecten een coöperatieve overeenkomst aan te gaan; sluit men echter de overeenkomst, dan integreert men bepaalde functies of taken met die van andere economische eenheden. Hieruit mag worden afgeleid dat, zolang de overeenkomst geldt, het subject economisch niet meer vrij is om de gecoördineerde functie zelfstandig uit te voeren.

Op een eenvoudige, doch duidelijke wijze ondersteunt Robotka het voorgaande betoog met een voorbeeld uit de coöperatieve veeafzet. „It is consistent with the concept of a cooperative activity as a joint plant that the member units assume the obligation to use the plant, or at least assume the costs of maintaining it. For example, in the livestock-shipping illustration used earlier, if the two members are to realise anticipated benefits from shipping cooperatively, each must fulfill his part of the agreement. Neither of them could afford to go to the trouble and expense of delivering his livestock for shipment at the appointed time and place except on the assurance that the other would do likewise. In consideration of the mutual advantages to be gained, each participant obligates himself to function as contemplated or to reimburse the other to the extent of any damage sustained by him in case of a default. Each has therefore placed himself under obligation to function as contemplated. . . . Every cooperative arrangement involves an implied if not explicit obligation to utilize the facilities jointly provided as a means of carrying out the purpose of the participants”¹⁹⁹.

Reeds werd opgemerkt, dat de verplichting om gebruik te maken van de coöperatieve activiteiten, in bepaalde sectoren van coöperatieve wezen niet wordt doorgevoerd, terwijl het in andere sectoren wel wordt toegepast. Wij vragen ons nu af, of er economische argumenten kunnen worden aangevoerd, om dergelijke afwijkende standpunten te rechtvaardigen.

Bij de analyse van het economische doel der coöperatieve activiteit werd een onderscheid gemaakt tussen, enerzijds het verbeteren van de markten en ruilbetrekkingen der gezins- en bedrijfshuishoudingen en anderzijds het bereiken van de voordelen van het grootbedrijf, de „large-scale-production”. Deze beide aspecten lijken ons van belang bij de beoordeling van de in deze paragraaf aan de orde gestelde problematiek. Indien namelijk een inkoop- of afzetcoöperatie met succes op de markten wil kunnen optreden, dan zal een zodanige bundeling van de individuele marktfuncties moeten plaats vinden, dat een zekere omzetgrootte wordt bereikt. Dit is onder andere van belang voor een inkoopcoöperatie, welke voor haar leden alleen dan een korting kan bedingen, indien een bepaalde minimum bestelling kan worden geplaatst. Is nu deze bestelling afgestemd op het aantal leden, ter-

¹⁹⁹ F. Robotka, A theory of cooperation, t.a.p., pag. 138.

wijl een gedeelte der leden hun bestelling rechtstreeks op de markt plaatst, dan ondervinden de overige leden, die gerekend hadden op het nakomen van de coöperatieve overeenkomst, hierdoor een economisch nadeel. Het ligt voor de hand dat dit nadeel sprekender is, indien de coöperatie enkele leden omvat, dan wanneer ze duizenden leden telt en de diversiteitsfactor een zekere gelijkmatigheid bewerkstelligt. Terloops zij hier reeds opgemerkt, dat genoemd probleem in de praktijk veelal wordt opgelost, door de werkzaamheden der coöperatie uit te strekken tot niet-leden. Met name is dit het geval bij de crediet- en verbruikcoöperaties, waar het niet-ledenverkeer een belangrijke betekenis heeft gekregen. Op deze wijze poogt men namelijk de nadelen, welke ontstaan tengevolge van het niet nakomen van de verplichtingen door sommige leden, op te vangen door deze te compenseren met niet-ledenverkeer.

Een ander aspect dat van belang is in verband met het al dan niet verplichten om van de coöperatieve diensten gebruik te maken is, het door Minderhoud genoemde vaste kostenverschijnsel. Indien bijvoorbeeld de verbouwers van suikerbieten hun producten via een coöperatie willen afzetten, dan zal dit doorgaans alleen tot succes kunnen leiden, indien ook de verwerkingsfunctie wordt geïntegreerd. Echter dit betekent, dat de leden te maken krijgen met hoge vaste kosten voor de aan te schaffen gebouwen en machines. Zouden nu de leden hun verplichtingen tot het leveren van suikerbieten niet nakomen, dan ontstaat licht de situatie, dat de kapitaalintensieve fabriek onderbezet raakt en kan het voordeel van de coöperatieve samenwerking zelfs omslaan in een economisch nadeel. Een dergelijke opzet kan dan ook alleen slagen, als de leden hun verplichtingen punctueel nakomen, zoals in de coöperatieve overeenkomst wordt bedoeld. Dit betekent derhalve een sterke ledenbinding. Werkt daarentegen de coöperatie overwegend of uitsluitend met variabele kosten, dan kan — ten aanzien van dit punt — het niet-leveren of niet-afnemen van sommige leden de overige leden nauwelijks enig economisch nadeel berokkenen, en is ook een ledenbinding minder urgent.

Uit het ontwikkelde coöperatiemodel, waarbij wordt uitgegaan van uitsluitend ledenverkeer, volgt consequent, dat een coöperatie haar functie slechts optimaal kan uitvoeren, indien de leden zich aan de coöperatieve overeenkomst houden. Willen de leden desalniettemin activiteiten ontwikkelen buiten de coöperatie om, dan zal óf het marktnadeel van de overige leden, óf tenminste het aandeel van ieder lid in de vaste kosten van het coöperatieve apparaat als sanctie moeten worden gesteld. In beginsel is het buiten werking stellen van de leverings- of afnameverplichting alleen mogelijk, indien daartegenover anderen, in casu niet-leden, bereid zijn de ontstane „gap” op te vullen. Echter daarmee haalt men, zoals nog nader zal worden uiteengezet, een wezensvreemd element binnen de coöperatieve organisatie.

3.7 *Het risico in de coöperatieve organisatie en de functie van de aansprakelijkheid*

Indien een aantal economische subjecten gezamenlijk economische activiteiten ontwikkelt, dan moeten zij uiteraard hiervoor ook gezamenlijk de daaruit voortspruitende risico's aanvaarden. Het wordt dan ook door niemand ernstig betwijfeld, dat de leden van een coöperatieve organisatie gezamenlijk garant of aansprakelijk zijn voor de verbintenissen dezer organisatie. Daarbij is het van ondergeschikt belang, op welke wijze deze risico's over de afzonderlijke leden worden verdeeld, namelijk overeenkomstig het door ons aanvaarde prestatie-beginsel, danwel volgens andere verdelingsmaatstaven. Het gaat in eerste instantie om de gezamenlijke risico's en de dekking hiervan.

De nederlandse wetgever gaat er in artikel 17 van de Wet op de Coöperatieve Verenigingen van uit, dat de aansprakelijkheid dient om risico's op te vangen. Brouwer merkt dan ook terecht op, dat „de wet deze aansprakelijkheid ziet als een aansprakelijkheid voor een tekort en het is logisch, dat zij bepaalt, dat de leden tegenover de vereffenaars aansprakelijk zijn”²⁰⁰. De eerste alinea van artikel 17 luidt namelijk: „Blijkt bij gerechtelijke of buitengerechtelijke vereffening eener coöperatieve vereeniging dat hare bezittingen ontoereikend zijn om aan hare verbintenissen te voldoen, dan zijn zij, die bij hare ontbinding leden waren of minder dan een jaar tevoren hebben opgehouden leden te zijn, tegenover de vereffenaars voor gelijke delen van het tekort aansprakelijk”²⁰¹. Hieruit blijkt derhalve duidelijk, dat de wetgever de functie van de aansprakelijkheid der leden ziet, als een garantiefiguur tegenover schuldeisers voor die risico's, die niet op de bezittingen der coöperatie of anderszins verhaald kunnen worden. De wetgever gaat overigens uit van het principe der onbeperkte aansprakelijkheid.

In tegenstelling tot Brouwer, legt van Stuyvenberg veelmeer de nadruk op de functie van de aansprakelijkheid voor de financiering der coöperatie, dan op het dragen van de gezamenlijke risico's, zoals onder meer blijkt uit zijn opmerkingen: „Allereerst dient er dan op te worden gewezen, dat het vraagstuk van de aansprakelijkheidsregeling in wezen van bedrijfseconomische aard is. Het is een financieringsvraagstuk. . . De waarborg, aan de crediteuren via de aansprakelijkheid geboden, dient daarom zo groot te zijn, dat de coöperatie voldoende krediet kan krijgen om haar functie uit te oefenen”²⁰². Omdat van Stuyvenberg het accent legt op de financiering der coöperatie, valt het dan ook geenszins te verwonderen, dat hij de opvatting huldigt, dat de regeling der aansprakelijkheid in beginsel moet worden af-

²⁰⁰ D. R. Brouwer, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, N.C.R. 1956, pag. 15.

²⁰¹ D. R. Brouwer, t.a.p., pag. 12, e.v.

²⁰² J. H. van Stuyvenberg, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, t.a.p., pag. 53, e.v.

gestemd op de credietbehoefte van de coöperatieve organisatie. Wie deze mening is toegedaan, komt er automatisch toe de voorkeur te geven aan een beperking van de aansprakelijkheid, namelijk de credietbehoefte te delen door het aantal coöpererende economische subjecten. Volgens van Stuyvenberg is dan ook de onbeperkte aansprakelijkheid niet van essentiële betekenis voor de coöperatie.

Het zo juist weergegeven verschil in opvattingen tussen Brouwer en van Stuyvenberg is voor ons voldoende aanleiding, het begrip „aansprakelijkheid” aan een nadere beschouwing te onderwerpen. Hoewel wij van mening zijn, dat zowel het risico-aspect als het financieringsaspect twee zijden zijn van dezelfde aansprakelijkheidsmedaille, — welke overigens niet te scheiden zijn doch slechts te onderscheiden —, komt het ons niettemin gewenst voor beide aspecten afzonderlijk te behandelen. In het onderstaande zal dit in het bijzonder het geval zijn ten aanzien van de functie van de aansprakelijkheid in relatie tot het risico der coöperatieve organisatie. Hierbij vragen wij ons af, welke risico's de leden van een coöperatie lopen en hoe deze aan de leden kunnen of plegen te worden toegerekend.

Indien men ervan uitgaat dat de kosten van de coöperatieve organisatie uitsluitend of nagenoeg bestaan uit variabele kosten, terwijl de leden verder verplicht zijn gebruik te maken van de diensten der coöperatie, dan kan men deze kosten bij de periodieke verrekening van de gezamenlijke kosten en opbrengsten, direct en volledig met de leden verrekenen. Op deze wijze dragen de leden niet alleen het directe markt- en prijsrisico van de coöperatieve activiteiten, maar dragen ze tevens bij in alle door de coöperatie te maken kosten. Bovendien kan, doordat de leden verplicht zijn gebruik te maken van de diensten der coöperatie, niemand deze directe kosten op een medelid afwentelen. Zouden bovendien de leden van een inkoopcoöperatie contant betalen, of de afzetcoöperatie de opbrengsten eerst nadat het geld ontvangen is aan de leden uitkeren, dan zijn alle risico's direct aan de leden toebedeeld. De zo juist geschetste situatie werd met name in de beginfase van het coöperatiewezen door de eenvoudige bestel- en afzetverenigingen dicht benaderd.

Werkt daarentegen een coöperatie, zoals dat in een later ontwikkelingsstadium veelal het geval is, met aanzienlijke vaste kosten, — coöperatieve zuivel-, suiker-, strokarton- en aardappelmeelindustrie —, dan blijkt het niet mogelijk te zijn deze kosten direct met de leden te verrekenen, tenzij de leden bereid en in staat zijn het benodigde risicodragende kapitaal in contanten te fourneren. Dit laatste is echter zelden het geval. Het ligt dan ook voor de hand, dat de leden van een coöperatie die met vaste kosten werkt, naast het directe markt- of prijsrisico, een indirect risico lopen, voorzover de vaste kosten niet in de periodieke verrekeningen kunnen worden opgenomen. Deze indirecte risico's bestaan onder meer uit niet te voorzien economische en technische slijtages van het productieapparaat, debiteuren- en risico's, voorraadrisico's, enzovoorts. Deze risico's zweven als het

ware voortdurend boven de coöperatieve organisatie en dienen op de één of andere wijze te worden opgevangen. Normaliter dient hiervoor het risicodragende kapitaal der onderneming. Waar dit echter binnen de coöperatieve organisatie niet of niet in voldoende mate aanwezig is, dient een andere oplossing te worden gevonden en wel via het systeem van de additionele persoonlijke „garantie” of de aansprakelijkheid. Wat is namelijk het geval?

Veelal bezitten de leden van een landbouwcoöperatie wel enig vermogen. Echter dit is vastgelegd in het eigen bedrijf, zodat het niet kan dienen als te fourneren risicodragend kapitaal. Derhalve heeft men de oplossing getroffen, door zich persoonlijk „garant” te stellen oftewel een persoonlijke aansprakelijkheid op zich te nemen, met als onderpand het eigen vastgelegde vermogen. Op deze wijze garandeert men de uit het vaste kostenbestand voortvloeiende onverdeelde risico's, welke niet op de bezittingen der vereniging kunnen worden verhaald, tegenover de schuldeisers. De aansprakelijkheid kan men derhalve ook zien, als een soort verplichting tot — uitgestelde — storting van risicodragend kapitaal. Het kan vergeleken worden met het niet volgestorte aandeel in de naamloze vennootschap.

Terloops zij hier opgemerkt, dat de door de wetgever genoemde „wettelijke” aansprakelijkheid, niet beantwoordt aan de eisen welke aan een proportionele verdeling van de risico's moeten worden gesteld. De leden zijn hierbij namelijk in totaliteit onbeperkt, echter onderling voor gelijke nominale delen aansprakelijk. Wil nu aansluiting gevonden worden bij het door ons voorgestane „prestatiebeginsel”, dan dient uitgegaan te worden van een aansprakelijkheid, welke al dan niet in zijn totaliteit onbeperkt is, echter gekoppeld is aan een interne verdeling overeenkomstig de door ieder lid ontwikkelde economische activiteiten in coöperatief verband. In de zin der wet betekent dit de aanvaarding van een „gewijzigde” aansprakelijkheid. Hoewel de wetgever uitgaat van het systeem der „onbeperkte” aansprakelijkheid, laat zij echter partijen vrij hiervan in de statuten af te wijken en de aansprakelijkheid te beperken, of zelfs helemaal uit te sluiten. Een praktisch punt is bovendien, dat de wetgever in artikel 18 bepaalt, dat in de statuten een regeling mag worden getroffen, om ook buiten het geval van vereffening der vereniging, derhalve tussentijds en rechtstreeks tegenover de schuldeisers, de aansprakelijkheid tot gelding te brengen. Hiervan kan onder andere gebruik worden gemaakt, door in enig jaar een nadelige jaarbalans recht te trekken, via een omslag over de leden, danwel om uittredende leden hun deel in het balanstekort te laten betalen.

Wordt echter de aansprakelijkheid van de leden der coöperatie uitgesloten, terwijl er desondanks risico's worden gelopen die niet direct — via de dagprijzen — aan de leden in rekening kunnen worden gebracht, dan moet de coöperatieve organisatie zelve risicodragend kapitaal vormen, afgescheiden derhalve van de coöpererende gezins- of bedrijfshuishoudingen. In dit verband is de opmerking van Brouwer op zijn plaats: „Een coöperatieve

vereniging zonder eigen vermogen en zonder aansprakelijkheid kan slechts bij de gratie van anderen functioneren”²⁰³. De waarschijnlijkheid dat in zo’n geval derden bereid kunnen worden gevonden om deze onverdeelde risico’s te dragen, moet gering worden geacht. Polak spreekt dan ook van een algemene „... terughoudendheid van het publiek om coöperaties kapitaal te verschaffen”²⁰⁴, omdat de innerlijke versterking van de coöperatie dikwerf wordt veronachtzaamd.

Samenvattend kan nu, dunkt ons, gesteld worden dat de functie van de aansprakelijkheid gelegen is in het vormen van op een later tijdstip te storten risico-dragend kapitaal, „Zoodra het ondernemingsvermogen te gering is om als draagkracht te dienen voor noodzakelijke financiële risico’s...”²⁰⁵. De aansprakelijkheid is derhalve te beschouwen als een garantie tegenover schuldeisers boven het eigen vermogen van de coöperatieve organisatie.

Indien wordt uitgegaan van het door ons ontwikkelde coöperatiemodel, dan doet het er in principe niet toe, wáár en op welke wijze binnen de coöperatieve organisatie het risicodragende kapitaal wordt gevormd, namelijk bij de afzonderlijke leden of bij de coöperatie zelf. Uit praktische overwegingen echter verdient het de voorkeur, dat de leden dit kapitaal — in verhouding tot hun prestaties — van hun gezins- of bedrijfshuishoudingen afscheiden en onder de beschikkingsmacht der coöperatie plaatsen. Is dit nu in voldoende mate gedaan, dan resteren nog slechts de directe markt- en prijsrisico’s, alsmede de variabele kosten die direct en periodiek met de leden kunnen worden verrekend. Echter, zoals reeds in het voorgaande is gebleken, wijst de praktijk anders uit.

De leden zijn namelijk in de regel niet in staat om voldoende risicodragend kapitaal uit hun eigen bedrijven vrij te maken. Ze zijn in de regel wel solvabel, maar onvoldoende liquide om nog extra activiteiten te ondernemen. Om deze reden heeft men met name in de land- en tuinbouw de aansprakelijkheid aanvaard als garantiefiguur, om gezamenlijke activiteiten te kunnen ontwikkelen, welke anders achterwege zouden moeten blijven. Het verdient evenwel bijzondere aandacht om, naast een goede regeling van de aansprakelijkheid, gelijktijdig risicodragend kapitaal te vormen onder de beschikkingsmacht der coöperatie. Alleen in het — theoretisch denkbare — geval er uitsluitend met variabele kosten wordt gewerkt, terwijl de leden verplicht zijn gebruik te maken van de diensten der coöperatie, kan een aansprakelijkheidsregeling worden gemist. Immers in zo’n ideaal-typische situatie is het mogelijk alle risico’s direct en rechtstreeks op de coöpererende subjecten af te wentelen.

²⁰³ D. R. Brouwer, t.a.p., pag. 22.

²⁰⁴ N. J. Polak, *Enige grondslagen voor de financiering der onderneming*, Achtste druk 1946, pag. 90.

²⁰⁵ A. B. A. van Ketel, *De functie van de garantie als waarborgfiguur, enz.*, Tilburg 1934, Achtste Jaarboek, pag. 67.

3.8 De financiering van de coöperatieve organisatie en de functie van de aansprakelijkheid

Het laat geen twijfel, dat elke bedrijfshuishouding, coöperatief danwel niet-coöperatief, over voldoende bedrijfskapitaal moet kunnen beschikken om haar activiteiten te kunnen ontwikkelen. De aandeelhouders, de vennoten of de leden kunnen dit bedrijfskapitaal in liquide middelen ter beschikking stellen. Echter ook is het mogelijk het benodigde bedrijfskapitaal te lenen, indien aan de geldschieters een voldoende garantie of borgstelling kan worden gegeven van aanwezig risicodragend vermogen. Meestal wordt gestort én geleend. Een en ander hangt nauw samen met de behoefte van de betreffende huishouding aan permanent, op lange termijn en op korte termijn benodigd bedrijfskapitaal.

Bij de coöperatieve organisatie is de storting van bedrijfskapitaal steeds van ondergeschikte betekenis geweest. Als reden hiervoor mag wel worden aangemerkt, dat met name in de land- en tuinbouw de leden óf niet bereid waren tot storting van kapitaal, danwel dat ze niet bij machte waren voldoende liquide middelen op tafel te brengen. Zo waren bijvoorbeeld de oprichters van de coöperatieve zuivelfabriek te Warga geenszins onvermogen, echter dit vermogen was vastgelegd in gronden, gebouwen en levende inventaris. Ze waren derhalve wel solvabel, doch men beschikte niet over voldoende liquide middelen om nog extra activiteiten buiten het eigen bedrijf te ontwikkelen. Niettemin bestond de behoefte aan bedrijfskapitaal voor de oprichting en de exploitatie van een gezamenlijke zuivelfabriek. Er diende dus geld te worden geleend, waartegenover zekerheden of garanties dienden te worden gesteld. Dit laatste deed men door enerzijds een onbeperkte aansprakelijkheid op zich te nemen en anderzijds door zich te verplichten de melk aan de coöperatieve fabriek te leveren.

Uit het voorgaande moge nu de andere zijde van de aansprakelijkheids-medaille, namelijk de relatie tussen financiering en aansprakelijkheid, voldoende blijken. Overigens komt ze ook naar voren in het verschijnsel, dat er verbruikskoöperaties werden opgericht, zonder dat de leden van betekenis bedrijfskapitaal stortten en zonder dat er enigerlei aansprakelijkheid werd aanvaard. Hier was namelijk de financiering veel eenvoudiger. Op de eerste plaats waren de leden verplicht hun levensmiddelen contant te betalen, terwijl de andere financieringsbron werd gevormd door het leverancierskrediet. Een ander voorbeeld biedt de coöperatieve veeafzet. Met name in de beginfase verhandelden deze coöperaties de door de leden aangeboden varkens, kalveren en rundvee practisch uitsluitend levend via de veemarkten of verkochten rechtstreeks aan slachterijen en vleeswarenfabrieken. De afrekening met de leden vond veelal pas plaats, nadat de coöperatie het geld van de afnemers ontvangen had. Op deze wijze financierden de leden eigenlijk rechtstreeks en zelf de coöperatieve activiteiten,

zonder dat ze daarnaast nog een noemenswaardige aansprakelijkheid op zich hoefden te nemen.

Ook nog op andere wijze dan het genoemde voorbeeld van de veeafzet-coöperatie kan worden gewezen op het aspect, dat de financiering van coöperaties vaak zeer sterk het karakter heeft van zelffinanciering. Niet de totale netto-opbrengsten of netto-kosten worden aan de leden uitgekeerd of in rekening gebracht, doch hierop worden wel bedragen ingehouden of met een opslag belast, welke eveneens dienen voor de zelffinanciering. Deze bedragen komen dan op het einde van enige rekenperiode — meestal jaarperiode — tot uiting in het resultatenoverzicht. Op deze wijze stellen de leden aan de coöperatieve organisatie financieringsgelden beschikbaar, welke een afspiegeling vormen van de activiteiten die met de coöperatie werden ontwikkeld.

Deze gelden pleegt men in de coöperatie gewoonlijk te onderscheiden van het kapitaal, dat de leden in contanten bijeenbrengen om de coöperatie zijn credietwaardigheid te verlenen, alsmede van de reserves der coöperatie. De gelden welke de leden aan de coöperatie ter beschikking stellen om te financieren, betitelt men wel als „ledenschulden”, terwijl het door de leden rechtstreeks gestorte kapitaal „ledenkapitaal” wordt genoemd. Nu is het typische dat men de „ledenschuld” niet en het „ledenkapitaal” wel als risicodragend kapitaal van de coöperatie beschouwt. Hoe dit ook zij, er ontstaat tengevolge van de inhouding van financieringsgelden een merkwaardige problematiek. De vraag rijst namelijk, of deze saldi binnen de coöperatie moeten worden toegevoegd aan de reserves of aan het „ledenkapitaal”, danwel op een voor ieder lid afzonderlijk bijgehouden zogenaamde „ledenschuldrekening” moeten worden bijgeschreven. Een zelfde soort problematiek ontstaat met betrekking tot de op andere — niet bewust op financiering gerichte — wijze ontstane saldi binnen de coöperatieve organisatie. In de volgende paragraaf zal dit vraagstuk nader worden uitgewerkt.

Keren we terug tot de vraag naar de functie van de aansprakelijkheid ten aanzien van de financiering der coöperatie. Van Stuyvenberg is de volgende mening toegedaan: „De waarborg, aan de crediteuren via de aansprakelijkheid geboden, dient daarom zo groot te zijn, dat de coöperatie voldoende krediet kan krijgen om haar functie uit te oefenen”²⁰⁶. Dit antwoord blijkt overigens heel wat ruimer te zijn dan uit zijn toelichting kan worden afgeleid. Uit een door hem gegeven cijfervoorbeeld kan worden afgeleid, dat de verhouding van aansprakelijkheid tot financiering kennelijk een eenvoudige rekensom is. Is namelijk de behoefte aan bedrijfskapitaal van een coöperatie bijvoorbeeld f 200.000,—, terwijl de organisatie 200 leden telt, dan heeft, volgens van Stuyvenberg, de gemiddelde aansprakelijkheid per lid

²⁰⁶ J. H. van Stuyvenberg, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, pag. 53, e.v.

de f 1.000,— niet te boven te gaan²⁰⁷. Zijn conclusie is dan ook, dat bij een coöperatie in de regel met een „beperkte” aansprakelijkheid kan worden volstaan, zonder dat haar credietwaardigheid wordt aangetast.

Bovenstaande redenering is op zich logisch sluitend, doch ze heeft, dunkt ons, tot bezwaar, dat ze te eenzijdig van de premisse uitgaat of te sterk het accent legt op het feit, dat de aansprakelijkheidsregeling een vraagstuk is van financiering. Hiertegenover dient te worden opgemerkt, dat een economische benadering van de aansprakelijkheidsproblematiek — zoals reeds werd opgemerkt — aantoont, dat dit vraagstuk twee facetten vertoont, die als de zijden van één medaille met elkaar verbonden zijn. Het onderscheid is dan ook erg subtiel. De aansprakelijkheid heeft als het ware een dubbele functie te vervullen. Enerzijds schept zij met het aanwezige risicodragende kapitaal der coöperatie de vereiste algemene kredietwaardigheid of soliditeit der coöperatieve organisatie, anderzijds dient zij als persoonlijke borgstelling der leden voor het aantrekken van vreemd bedrijfskapitaal. Wie deze onderlinge samenhang en verbondenheid van risico-dragen en financiering uit het oog verliest, komt, dunkt ons, tot een wezensvreemde en niet doelmatige oplossing en conclusie.

Het aansprakelijkheidsvraagstuk heeft echter ten aanzien van de financiering nog een ander facet. Een en ander kan worden aangetoond met het eerder vermelde voorbeeld van de oprichting van de coöperatieve zuivelfabriek te Warga. De leden van deze coöperatie volstonden namelijk niet met een onbeperkte aansprakelijkheid op zich te nemen, doch verplichtten zich bovendien de melk aan de fabriek af te leveren. Hieruit blijkt dat de geldschieters kennelijk de aansprakelijkheid op zich als onvoldoende garantie beoordeelden, weshalve de nadruk werd gelegd op de kredietwaardigheid van de coöperatie als geheel. Het is voor de hand liggend dat de kredietverstrekkers enerzijds letten op het zich onder de beschikkingmacht der coöperatie bevindende risicodragende kapitaal, anderzijds op het concurrerend vermogen der coöperatie als geheel, dat echter in belangrijke mate mede bepaald wordt door de verplichte gebruikmaking van het coöperatieve apparaat. De leverings- en afnameverplichting is daarbij van bijzonder belang, omdat daarmee de directe risico's — zoals werd betoogd — op de leden der coöperatie kunnen worden afgewenteld. Op deze wijze wordt de aansprakelijkheid ten aanzien van het bedrijfskapitaal beperkt tot de indirecte risico's, welke niet periodiek met de leden kunnen worden verrekend.

Uit de zo juist ontwikkelde samenhang met alle overige facetten der coöperatie, mag niet worden opgemaakt, alsof de aansprakelijkheid ten aanzien van de voorziening met bedrijfskapitaal geen nuttige economische functie zou hebben te vervullen. Niettemin blijkt in de praktijk van het coöperatiewezen, dat de geldschieters een beperkte waarde toekennen aan de aan-

²⁰⁷ J. H. van Stuyvenberg, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, pag. 54.

sprakelijkheid op zich, en dat haar betekenis dan ook aan waarde inboet. Was in de beginfase van het coöperatiewezen de aansprakelijkheid — al dan niet aangevuld met de verplichting om gebruik te maken van de diensten der coöperatie — veelal de enige feitelijke mogelijkheid tot het aantrekken van bedrijfskapitaal, inmiddels is een en ander sterk veranderd. Enerzijds hebben de coöperaties eigen risicodragend kapitaal gevormd, los van de deelnemende gezins- of bedrijfshuishoudingen, anderzijds neemt de zelffinanciering door de leden — anders dan door het storten van het genoemde „ledenkapitaal” — een steeds belangrijker plaats in. In bijzondere mate geldt het voorgaande voor die coöperaties, die ofwel de aansprakelijkheid sterk hebben beperkt, danwel volledig hebben uitgesloten en bovendien geen leverings- of afnameverplichting kennen. Dat hierbij de zelffinanciering tot een bijzondere problematiek aanleiding geeft, werd reeds terloops opgemerkt en vormt dan ook het onderwerp van de volgende paragraaf.

3.9 De reservevorming binnen de coöperatieve organisatie en de regeling van de eigendomsverhoudingen

Alle economische subjecten — zij het zelfstandig danwel afhankelijk — die aan het maatschappelijke ruilproces willen deelnemen, zullen over een zeker risicodragend kapitaal moeten kunnen beschikken om de onzekerheden, die aan het markt- en ruilverkeer inherent zijn, op te kunnen vangen. Zonder eigen kapitaal of reserves kan het economische subject slechts in het ruilverkeer optreden, indien anderen bereid zijn de risico's over te nemen en te dragen.

In de eenmansonderneming is de eigenaar tevens de verstrekker van risicodragend kapitaal. Neemt zijn reserve toe, dan groeit in dezelfde mate zijn eigendom. Met andere woorden, in de eenmansonderneming is er een directe relatie tussen het risicodragende kapitaal en de eigenaar. Ook in de naamloze vennootschap doen zich ten aanzien van de verhouding eigenaren tot vermogen nauwelijks problemen voor. In dit geval is het het aandeel dat de aanspraken op het vermogen regelt en zijn het de eigenaren of houders van aandelen, die daarmede hun eigendom bepaald weten. Dat in de prijs van het aandeel — de aandelenkoers — niet de juiste afspiegeling van de vermogensstructuur der naamloze vennootschap tot uiting komt, doch dat hierin tevens andere facetten — met name rentabiliteitsverwachtingen — een rol spelen, is in dit verband nauwelijks relevant. Binnen een coöperatieve organisatie is het het prestatiebeginsel, praktisch vertaald met de omzet van het lid via de coöperatie, dat een objectief en doelmatig medium vormt voor de regeling van alle rechten en verplichtingen der leden. Daaruit mag worden geconcludeerd, dat de eigenaren van de coöpererende ge-

zins- en bedrijfshuishoudingen in dezelfde verhoudingen hun rechten kunnen doen gelden op het vermogen der coöperatie.

Noch in de coöperatieliteratuur, noch in de praktijk van het coöperatiewezen wordt de opvatting bestreden, dat de leden van een coöperatie juridisch aanspraak kunnen maken op het vermogen der coöperatieve organisatie. Het valt echter op, dat deze zienswijze veelal wordt verlaten, indien de economische aanspraken op het vermogen ter sprake komen. Blijkbaar worden namelijk de coöperatieve bezittingen in het algemeen als een ondeelbare of collectieve eigendom beschouwd, waaraan de leden slechts gebruiksrechten doch geen eigendomsrechten kunnen ontleen. Men pleegt met andere woorden het coöperatieve vermogen wel te zien als een vermogen in de zogenaamde „dode hand”, als een soort sociaal-maatschappelijke eigendom. Deze zienswijze hangt, dunkt ons, ten nauwste samen met de gezichtshoek van waaruit men de coöperatieve organisatie benadert. Wie namelijk het verschijnsel „coöperatie” beschouwt als „een vereniging van personen die een bedrijf uitoefent”, ontkomt moeilijk aan de zo juist weergegeven gedachten en opvattingen. Terloops zij hier reeds opgemerkt, dat het in het voorgaande gesignaleerde proces van de zogenaamde „verzelfstandiging” kan worden waargenomen bij bijkans elke institutie.

Het viel dan ook geenszins te verwonderen dat Horrington in deze veel kritiek ontmoette, toen hij — mede op basis van een door hem ingestelde enquête naar de vermogensstructuur in de coöperatieve zuivelindustrie in Gelderland en Overijssel ²⁰⁸ — een lans brak voor een meer rechtstreekse relatie tussen het individuele lid der coöperatie en de coöperatieve eigendom. Horrington constateert namelijk in zijn onderzoek dat de eigendomsrechten van de individuele leden der coöperatie in de regel niet — met uitzondering van de coöperaties op aandelen — in een concreet geldbedrag kunnen worden omgezet, zoals dat onder andere wel het geval is bij een naamloze vennootschap. Ongetwijfeld is hiermede de vinger gelegd op een uitermate netelige problematiek, die met name de jongere coöperatoren in land- en tuinbouw bezig houdt.

Het lijkt ons dan ook alleszins verantwoord, de vermogens- of reservevorming binnen de coöperatieve organisatie en de daaruit voortspruitende eigendomsrechten voor de leden, in het onderstaande aan een nadere beschouwing te onderwerpen. Uitgangspunt voor dit onderzoek is het door ons ontwikkelde coöperatiemodel, alsmede de stelling, dat de leden der coöperatie als risicodragers niet alleen eventuele tekorten moeten aanvullen, doch evenzeer aanspraak kunnen maken op de ontstane overschotten.

Reeds werd in het voorgaande opgemerkt, dat de coöperatie in het algemeen niet de totale netto-opbrengsten en netto-kosten met de leden pleegt te verrekenen, doch hierop wel bepaalde bedragen inhoudt welke bedoeld

²⁰⁸ J. Horrington, De aanspraak van de leden van een coöperatie op het gevormde kapitaal, Maandblad Co-operatie 1964, pag. 86, e.v.

zijn voor de bedrijfsfinanciering. Overigens is het op het moment van ver-
rekenen niet altijd mogelijk de juiste kosten en opbrengsten vast te stellen,
zodat in de regel met voorschotten of voorlopige uitbetalingen moet wor-
den gewerkt. In de regel baseert men zich hierbij op de geldende dagprij-
zen. Welke verdelingsmethode de coöperatie ook hanteert, het valt prac-
tisch niet te vermijden dat er op het einde van enige rekenperiode — be-
wust of onbewust nagestreefde — overschotten of tekorten ontstaan. In het
algemeen mag wel worden gesteld, dat het interne beleid der coöperatie
— volgens goed koopmansgebruik — zodanig voorzichtig wordt gevoerd,
dat er in de regel slechts overschotten resulteren.

Gezien de economische relatie tussen leden en coöperatie, kunnen de leden,
tenzij zij deze bevoegdheden aan het bestuur delegeren, beslissen over de
bestemming van de ontstane overschotten. Zou worden besloten de over-
schotten overeenkomstig het prestatiebeginsel onder de leden te verdelen,
dan rijst hieruit geen enkele problematiek. Besluit men echter de overschot-
ten binnen de coöperatieve organisatie zelf te reserveren, dan doen de
leden daarmede afstand van rechtstreekse en persoonlijke aanspraken op
deze geldbedragen. In feite betekent dit laatste, dat de leden het periodieke
saldo aan de coöperatie als institutie uitkeren of toewijzen. Omgekeerd kan
worden gesteld, dat de coöperatie zelf op deze wijze als subject een zelf-
standig inkomen ontvangt en derhalve als zodanig „winst” maakt.

Het kenmerkende nu van het toevoegen der periodieke overschotten aan
de reserves of het vermogen der coöperatie lijkt ons te zijn, dat de per-
sonlijke en rechtstreekse aanspraken der leden op de overschotten worden
omgezet in algemene of onbenoemde aanspraken. In het algemeen komen
deze laatste eerst voor verrekening in aanmerking, indien de coöperatie
op enigerlei wijze wordt ontbonden of geliquideerd. Terloops zij nog opge-
merkt dat, hoewel in het vorenstaande in het bijzonder de „open” reserve-
vorming wordt bedoeld, een en ander in principe in gelijke mate geldt voor
de „stille” en „geheime” reserves der coöperatieve organisatie.

Afgezien van het feit dat de coöperatie door de vorming van algemene
reserves in zekere zin een eigen leven krijgt, los van de coöpererende
gezins- of bedrijfshuishoudingen, dient nog te worden gewezen op een an-
dere problematiek. Indien namelijk een lid jarenlang het door hem persoon-
lijk veroorzaakte deel van het jaaroverschot, buiten hetgeen nodig is om de
continuïteit der coöperatie te kunnen handhaven, geheel of gedeeltelijk af-
staat aan de coöperatie om de algemene reserves te versterken, dan kan
zich door toedoen van de individuele leden in de loop der jaren een be-
langrijk vermogen formeren. Beëindigt zo'n lid zijn economische relaties
met de coöperatie, bijvoorbeeld wegens beëindiging van zijn bedrijf, waar-
door geen zakelijke activiteiten met de coöperatie meer kunnen worden
ontwikkeld, dan doet hij op het moment van uittreden als lid, tevens juri-
disch afstand van zijn aanspraken op de algemene reserves. Een nieuw lid
treedt toe en krijgt enkel en alleen uit hoofde van zijn juridische lidmaat-
schap, zonder dat enige economische activiteit met de coöperatie werd ont-

wikkeld, een onbenoemde aanspraak op en beslissingsbevoegdheid over deze algemene reserves. Zo zou men zich kunnen voorstellen dat een landbouw-aankoopcoöperatie, onder andere wegens stadsuitbreiding, een groot gedeelte van haar leden verliest. Indien nu de overblijvende leden mettertijd overgaan tot liquidatie der coöperatie, dan is het niet denkbeeldig dat hen de door andere leden opgebouwde reserves in de schoot vallen.

Nu is het geenszins de bedoeling om te betogen dat reservevorming voor een coöperatie overbodig zou zijn, enkel en alleen omdat daaraan bepaalde bezwaren zouden kleven ten aanzien van de eigendomsrelatie. Echter wel rijst de vraag of, mede gezien de relatie tussen economische subjecten en coöperatie, de reservering persé moet plaats vinden in de vorm van algemene reservering bij de coöperatieve organisatie zelf? Met andere woorden, is er ook een alternatief, bijvoorbeeld door reservering bij de deelnemende gezins- en bedrijfshuishoudingen? Voor wie uitgaat van het door ons ontwikkelde coöperatiemodel, ligt, dunkt ons, het antwoord geheel voor de hand. Het verschijnsel „coöperatie” werd door ons omschreven als een vorm van onvolkomen economische samenwerking tussen voor het overige zelfstandig blijvende economische eenheden. Wie hiervan uitgaat, komt tot de conclusie dat het er in beginsel niet toe doet, wáár binnen het samenwerkingsverband wordt gereserveerd, als er maar reserves worden gevormd. Het is derhalve, dunkt ons, theoretisch een vraagstuk van opportuniteit, of er wordt gereserveerd bij de coöperatie zelf, danwel bij de economisch daarmee verbonden gezins- of bedrijfshuishoudingen of bij beide. Immers, zoals in het onderhavige wordt verondersteld, de leden zijn gezamenlijk onbeperkt aansprakelijk, zodat eventuele tekorten steeds op hen kunnen worden verhaald. Vanzelfsprekend geldt een en ander niet, indien de aansprakelijkheid geheel wordt uitgesloten, danwel beperkt. Dit laatste doet zich onder andere ook voor binnen de naamloze vennootschap, waar de aandeelhouders niet verder kunnen worden aangesproken dan tot de nominale waarde van het aandeel.

In de praktijk van met name het land- en tuinbouwcoöperatiewezen is echter de vorming van algemene reserves een bijna algemeen aanvaarde stelregel geworden. Niettemin blijft de vraag, of deze methode van reserveren niet voornamelijk wordt ingegeven door de practische bezwaren, welke inherent zijn aan het gebruikelijke aansprakelijkheidssysteem. Met name de geldschietters — de crediteuren in het algemeen — hechten aan de uitwinbaarheid van de aansprakelijkheid slechts een betrekkelijke waarde. Anderzijds mogen in het bijzonder de psychologische bezwaren — dat de leden kopschuw worden van de coöperatie als de zaken fout gaan — niet worden onderschat. Wat dit laatste betreft, kent men in ons land nog streken waar het coöperatiewezen moeizaam van de grond komt, omdat decennia geleden een bepaalde vorm van coöperatie — om welke redenen dan ook — faillierde en de aansprakelijkheid moest worden uitgewonnen.

In het voorgaande werd ten aanzien van de financiering der coöperatieve organisatie reeds terloops gewezen op het systeem van de zogenaamde „ledenschuldrekening”. Deze „ledenschuld” mag niet verward worden met het „ledenkapitaal” der coöperatie. Onder „ledenschuld” wordt namelijk verstaan: het bedrag dat op de leden werd ingehouden ter financiering der gezamenlijke activiteiten. Het is derhalve een lening van de leden aan de coöperatie, of omgekeerd een schuld van de coöperatie aan de leden, welke schuld op enig tijdstip dient te worden afgelost. Onder „ledenkapitaal” daarentegen wordt verstaan, het risicodragende kapitaal dat door de leden is bijeengebracht om de coöperatieve organisatie — veelal naast de aansprakelijkheid — zijn credietwaardigheid te verlenen.

Omtrent het karakter van de „ledenschuld” bestaat evenwel verschil van opvatting. Voor de jurist namelijk heeft de ledenschuld uitsluitend een schuld karakter, het karakter van een lening die tussen partijen is gesloten en die op een afgesproken tijdstip moet worden terugbetaald. In dit verband worden coöperatie en leden kennelijk als twee afzonderlijke partijen beschouwd, hetgeen, dunkt ons, een miskenning inhoudt van het economische karakter der coöperatie. Wordt daarentegen de genoemde „ledenschuld” aan een economische beschouwing onderworpen, — waarbij wordt uitgegaan van de onbeperkte gezamenlijke aansprakelijkheid —, dan heeft deze het karakter van een „verrekenkonto” tussen leden en coöperatie en blijkt ze dan ook wel degelijk risicodragend te zijn. Binnen een economische analyse is het begrip „ledenschuld” eigenlijk een contradictio in terminis. Onder andere moge dit blijken uit het feit, dat bij liquidatie van de coöperatie de „ledenschuldrekening” kan worden gecompenseerd met het bedrag waarvoor het lid aansprakelijk kan worden gesteld. Voor de econoom betekent „ledenschuld” derhalve, een onder de beschikkingmacht en ten gebruike van de coöperatieve organisatie berustende persoonlijke reserve der leden-huishoudingen.

Overigens zij er in dit verband nog op gewezen, dat het systeem van de „ledenschuldrekening” reeds van vóór de eerste wereldoorlog dateert. Voornamelijk op sociale gronden — met name spaarmotieven — werd het toenmaals als experiment geïntroduceerd in de coöperatieve zuivelindustrie in Friesland, door de heer Frietema Sr. Tot een succes heeft dit echter niet geleid. Eerst decennia later, in het bijzonder na de laatste wereldoorlog, werd dit systeem op vrij grote schaal ingevoerd. De motieven lagen enerzijds in het succes van de ledenrekening als financieringsinstituut in de Verenigde Staten van Noord-Amerika, anderzijds — en wel in bijzondere mate — werden ze ontleend aan het onder de bezettingsjaren ingevoerde regiem van de vennootschapsbelastingen. Onder dit systeem van belastingheffing namelijk werd de door de onderneming gemaakte winst belast, in plaats van de gebruikelijk uitgedeelde winst. Hierbij werd toegestaan dat toeslagen of kortingen gedaan aan leveranciers of afnemers op de winst in mindering mochten worden gebracht. Door nu de overschotten der coöperatie enerzijds aan de leden-leveranciers en -afnemers door te schuiven en ze

anderzijds weer terug te „lenen” van de leden, kon men in de coöperatieve organisatie — evenals dat bij het vroegere systeem het geval was — de belastingheffing goeddeels ontgaan. Op de belastingheffing zelf ten aanzien van de coöperatieve organisatie wordt nog afzonderlijk ingegaan.

Na de voorafgaande uiteenzettingen vragen wij ons nu af, of het probleem van de reservering in de coöperatie en de regeling van de coöperatieve eigendom, niet zodanig kan worden opgelost, dat enerzijds aansluiting wordt gevonden bij de grondbeginselen der coöperatie, terwijl anderzijds tegemoet wordt gekomen aan een bruikbare en doelmatige oplossing voor de praktijk van het coöperatiewezen. Terloops zij opgemerkt, dat er in het verleden nauwelijks aandacht werd besteed aan het eigendomsprobleem binnen de coöperatieve organisatie. Ook in de literatuur omtrent coöperatie zoekt men tevergeefs naar een uiteenzetting. Kennelijk werd de coöperatieve eigendom als vermogen in de „dode hand” als iets vanzelfsprekends aanvaard, als een soort „beginsel” dat inherent was aan het gezamenlijk zaken doen. Echter met de toenemende economisering van onze maatschappij — in het bijzonder tengevolge van het groeiende kostenbesef —, komt er ook ten aanzien van de onderhavige problematiek een kentering in de gedachten. Het wordt namelijk niet meer als een axioma aanvaard, dat een lid bij natuurlijke beëindiging van zijn coöperatielidmaatschap, tevens afstand doet van eigendomsrechten op vermogen waaraan hij vele jaren persoonlijk heeft bijgedragen.

In het voorgaande werd betoogd, dat een louter economische beschouwing van het probleem der reservering binnen de coöperatie tot de conclusie voert, dat deze reservering zowel bij de coöperatie zelf, als bij de ledenhuishoudingen kan plaats vinden, omdat immers de economische subjecten en de coöperatie economisch met elkaar verbonden zijn. Het probleem waarvoor nu de praktijk van het coöperatiewezen staat is, dat bij reservering door en bij de leden-subjecten, deze reserveringen onttrokken zijn aan de directe beschikkingsmacht van de coöperatie. Hieruit kunnen dan ook moeilijkheden ontstaan bij de eventuele uitwinning van de aansprakelijkheid.

De oplossing van genoemde problematiek lijkt ons voor de hand te liggen. Men zou namelijk — uitgaande van een doelmatig geregelde aansprakelijkheid — de jaaroverschotten kunnen bijschrijven op „persoonlijke reserve-rekeningen”. Deze rekeningen dienen daarbij de functie te hebben van een „verreken-konto”, een rekening waarop in de loop van het lidmaatschap alle vóór- en nadelige jaarresultaten worden bijgehouden. Bij reglementaire beëindiging van het lidmaatschap — onder andere bij beëindiging van het bedrijf of verhuizing buiten het werkgebied der coöperatie — zouden deze persoonlijk gevormde reserves voor uitkering in aanmerking kunnen komen.

Met dit systeem van reserveren wordt, dunkt ons, enerzijds voorzien in de behoefte aan risicodragend kapitaal, terwijl anderzijds de rechtstreekse eco-

nomische relatie tussen leden en coöperatie volledig tot gelding komt. Voor nieuw-toetredende leden hoeft dit systeem geen bezwaren op te leveren. Eerstens aanvaarden deze een vastgestelde aansprakelijkheid en vervolgens wordt geleidelijk, in verhouding tot ieders prestatie, de persoonlijke reserve opgebouwd. Ook voor de credietwaardigheid van een coöperatie staat deze persoonlijke reservering niet achter bij een „algemene” reservering, omdat ze onder de beschikkingsmacht der coöperatie staat. De continuïteit der coöperatie tenslotte wordt, door de permanent aanwezige vaste kern in de reservevorming, nauwelijks in gevaar gebracht, althans behoeft dit niet te worden.

Samenvattend zou nu het volgende kunnen worden gesteld. Door de vorming van algemene reserves in de coöperatie zelf, wordt de economische relatie tussen coöpererende huishouding en coöperatief apparaat in zekere zin geweld aangedaan. Door de vorming namelijk van algemene reserves wordt de verzelfstandiging, de institutionalisering der coöperatie bevorderd. De persoonlijke reservering daarentegen beantwoordt volledig aan het karakter van de coöperatieve samenwerkingsvorm, doordat zij de economische band tussen leden en coöperatie versterkt. De persoonlijke reservering lijkt ons daarom een doelmatig middel om, bij de huidige groei in het economische leven, enerzijds het risico van het afzonderlijke lid te bepalen en te dragen, anderzijds ieders individuele eigendom aanvaardbaar te regelen overeenkomstig het prestatiebeginsel.

HOOFDSTUK IV.

TOETSING VAN ENKELE COÖPERATIEPROBLEMEN AAN HET ONTWIKKELDE ECONOMISCHE MODEL DER COÖPERATIEVE ORGANISATIE

4.1 Het verkeer met niet-leden een deformatie van de coöperatieve organisatie

Wie het begrip „coöperatie”, zoals dat in de voorafgaande hoofdstukken werd ontwikkeld, tot uitgangspunt van zijn beschouwing neemt, wordt, dunkt ons, nauwelijks voor een probleem geplaatst indien de vraag moet worden beantwoord, of het niet-ledenverkeer in overeenstemming is te brengen met de coöperatieve beginselen. Hoewel de moderne coöperatie-economisten unaniem van mening zijn, dat het niet-ledenverkeer moet worden beschouwd als een deformatieverschijnsel, als een aantasting van het eigen karakter der coöperatieve organisatie, komt het ons niettemin gewenst voor, aan het niet-ledenverkeer enige aandacht te schenken. Reden hiertoe is namelijk het feit, dat van dit verkeer met niet-leden in de praktijk van het coöperatiewezen somtijds een ruim gebruik wordt gemaakt.

De huisvrouw die een winkel van een verbruikскоöperatie binnengaat om levensmiddelen te kopen, wordt evengoed geholpen als een lid van deze coöperatie. Wie zijn geld op de bank wil storten, kan zonder lid te zijn van een landbouwcredietbank zijn contanten daar veilig achterlaten. In de praktijk pleegt men hiervan dan ook een druk gebruik te maken. Het valt echter op, dat het niet-ledenverkeer bij de aankoop- en afzetcoöperaties in de nederlandse land- en tuinbouw veelal van ondergeschikte betekenis is. Wie daar regelmatig van de diensten van een bepaalde coöperatie pleegt gebruik te maken, is in de regel tevens lid en zodoende economisch met de betreffende coöperatie gerelateerd.

Ook de nederlandse wetgever ziet in het verkeer met niet-leden bepaald geen problemen. In het tweede lid van artikel 1, van de Wet op de Coöperatieve Verenigingen, lezen we: „Eene vereeniging, welke aan deze vereischten voldoet, verliest haar karakter niet, indien de statuten haar veroorloven haren werkkring tot derden uit te strekken, noch indien zij naast stoffelijke ook andere belangen behartigt”²⁰⁹. Deze uitspraak laat geen enkele ruimte voor twijfel omtrent het standpunt van de wetgever, dat het verkeer met derden geen aantasting van de coöperatieve beginselen betekent.

Het valt dan ook niet te verwonderen, dat er in het algemeen in de coöperatieliteratuur nauwelijks aandacht aan genoemd verschijnsel wordt geschon-

²⁰⁹ G. Minderhoud, t.a.p., pag. 177.

ken. Een uitzondering werd reeds gemaakt ten aanzien van de moderne coöperatie-economisten, waarvan onder andere Emelianoff opmerkt:

„... business transactions with outsiders is the basic factor of the degeneration of cooperative aggregates through pseudo-cooperative forms into collective enterprises”²¹⁰. Hoewel anders benaderd, zoals blijkt uit zijn betoog met betrekking tot de verbijzondering, is ook Limperg een ongeveer zelfde mening toegedaan: „De juistheid der gegeven analyse blijkt overtuigend uit de omstandigheid dat de coöperatie veelal niet alleen produceert voor haar coöperatoren, maar ook voor niet-aangeslotenen; voorbeelden hiervan zijn de coöperatieve landbouwindustrie en de coöperatieve bank, waarbij men in de coöperatie zelve het volkomen verbijzonderde bedrijf reeds terugvindt”²¹¹.

De opmerkingen van Limperg zijn uitermate interessant. Indien namelijk wordt uitgegaan van de stelling dat coöperatie een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie is, dan volgt hieruit consequent, dat deze integratie, c.q. differentiatie tussen coöperatie en derden niet gegeven is. Anders gesteld, wordt door de economische relatie tussen leden en coöperatie de markt uitgeschakeld, tussen coöperatie en niet-leden is deze wel degelijk aanwezig. Het is dan ook vanzelfsprekend, dat de coöperatie zich ten opzichte van niet-leden en derden gedraagt als een volkomen verbijzonderde of gedifferentieerde onderneming. Uit hoofde van het marktverkeer tussen coöperatie en niet-leden of derden ontstaan overigens de aan dit ruilverkeer inherente risico's, in casu de winsten en de verliezen. In deze onderschrijven wij de mening van Emelianoff: „With the patronage of outsiders a cooperative association ceases to be tightly closed from independent acquisition”²¹². Door deze wijze van werken stellen de in de coöperatieve organisatie samenwerkende leden, de diensten van het coöperatieve apparaat ter beschikking van buitenstaanders, zoals dat een zelfstandige onderneming pleegt te doen. Anders gesteld, op deze manier voltrekt zich een verzelfstandiging van de institutie en kan de coöperatie, voorzover het niet-ledenverkeer betreft, als een normale onderneming worden beschouwd. Dit verschijnsel doet zich onder andere voor bij een winkel van een verbruikskoöperatie, welke ook voor derden toegankelijk is, of een coöperatieve veeafzet-coöperatie waarvan ook niet-leden gebruik kunnen maken.

Wie het niet-ledenverkeer toetst aan de door ons ontwikkelde conceptie van de coöperatieve organisatie, moet erkennen dat er ook van niet-ledenverkeer sprake is, indien tussen coöperatie en leden zogenaamde „speculatieve” transacties worden afgesloten. Er zijn namelijk coöperaties die de leden, naast het normale coöperatieve verkeer, de mogelijkheid bieden om met haar zuivere in- of verkooptransacties af te sluiten. Dit verschijnsel treffen we onder andere aan bij enkele coöperatieve veeafzetverenigingen,

²¹⁰ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 230.

²¹¹ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 363.

²¹² I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 224.

die de leden de mogelijkheid bieden met name rundvee en vette kalveren aan de coöperatie te verkopen. Hierbij treedt dan de coöperatie ten opzichte van de leden op als zuivere marktpartij en is van een volkomen verbijzonderde onderneming sprake. Ook de mogelijkheid welke de coöperatieve organisatie somtijds biedt om met de leden vaste „prijscontracten” — contracten met bepaalde voorwaarden en geldend voor een bepaalde termijn — af te sluiten, valt onder de genoemde „speculatieve” transacties. Zelfs kan men zich afvragen, of in het geval de leden van een coöperatie geen leverings- of afnameverplichtingen kennen, er niet moet worden gesproken van een volkomen verbijzonderde onderneming.

Hoe dit ook zij, in de praktijk van het coöperatiewezen kunnen de leden de risico's en de financiële verplichtingen, welke uit het niet-ledenverkeer voortspruiten alleen aanvaarden, indien zij ook de voordelen hiervan genieten. Theoretisch kan dit risico worden gezien als ondernemingsrisico, dat nauwelijks of slechts op indirecte wijze in relatie staat tot het gezamenlijk uitvoeren van functies of taken der coöpererende gezins- of bedrijfs-huishoudingen. Met andere woorden, het niet-ledenverkeer moet binnen een ideaal-conceptie van de coöperatieve organisatie als een wezensvreemd element worden beschouwd.

Bij de behandeling van het al of niet verplicht gebruik maken van de diensten der coöperatieve organisatie door de leden, werd echter opgemerkt, dat voor het niet-ledenverkeer — dit in tegenstelling tot verschillende andere afwijkingen van het coöperatiemodel — belangrijke economische motieven kunnen worden aangevoerd. Evenwel dient ook te worden vastgesteld, dat hierbij in het verleden dikwijls niet-economische motieven een belangrijke rol hebben gespeeld. In het bijzonder trad hierbij het sociale motief op de voorgrond, het motief dat de coöperatie een beweging was van de economisch zwakkeren, welke dan ook zonder meer van haar diensten gebruik moesten kunnen maken. Anderzijds wordt wel als argument voor het niet-ledenverkeer aangevoerd, dat de niet-leden op deze wijze kunnen kennismaken met de werkwijze der coöperatie, waardoor het toetreden als lid wordt vergemakkelijkt. Dit laatste motief is in wezen een economisch motief, dat in feite slechts een tijdelijk karakter kan hebben. Echter ook dan wijkt men af van de ideaal-conceptie, dat een coöperatie een economische samenwerkingsvorm is tussen voor het overige zelfstandig blijvende economische subjecten.

Emelianoff is, dunkt ons, ten aanzien van het niet-ledenverkeer niet geheel consequent. Enerzijds beschouwt hij namelijk het niet-ledenverkeer als een deformatie van de coöperatieve organisatie, anderzijds merkt hij echter op: „In this interpretation of „pseudo-cooperative” associations the fact is not overlooked that some associations allow patronage of non-members, but treat such non-memberpatrons as members: such associations belong obviously to a pattern of perfect aggregate of economic units”²¹³. Tegen deze

²¹³ I. V. Emelianoff, t.a.p., pag. 227.

opvatting van Emelianoff, dat leden en niet-leden op gelijke voorwaarden worden behandeld, zijn enkele praktische bezwaren aan te voeren.

Indien namelijk leden en niet-leden op gelijke wijze zouden worden behandeld, dan vervalt hiermede per definitie het onderscheid tussen beide groeperingen en zijn leden en niet-leden in feite identiek. Gelijke behandeling betekent binnen een coöperatieve organisatie niet alleen gelijke rechten, doch tevens gelijke verplichtingen der deelnemers. Het gaat immers niet uitsluitend over het ontwikkelen van het zakelijke verkeer op zich, maar tevens over het gezamenlijk dragen van de risico's, het deelnemen in de financiering en de beslissingsbevoegdheden. Wie dit laatste over het hoofd ziet en daarnaar handelt, komt tot een zowel theoretisch als praktisch onaanvaardbare bevoordeling van de niet-leden.

Uit het voorgaande vloeit dan ook een moeilijk te aanvaarden praktische consequentie voort voor het coöperatiewezen. Het behoeft intussen geen nader betoog meer dat de niet-leden, omdat ze alleen ten aanzien van de voordelen der coöperatieve organisatie gelijk worden behandeld met de leden, terwijl ze de nadelen volledig ontgaan, een praktisch voordeel genieten boven de leden. Omdat op deze wijze de economische voordelen van de coöperatieve samenwerking kunnen worden verworven zonder de nadelen te accepteren, wordt op deze wijze de economische prikkel tot samenwerking weggenomen. Het ligt dan ook voor de hand dat dit op de duur onherroepelijk moet leiden tot een deformatie van de coöperatie in de richting van een volkomen verbijzonderde onderneming, omdat het niet-ledenverkeer wordt gestimuleerd en het lid-zijn in feite wordt afgeremd.

De conclusie mag nu wel worden getrokken, dat met de introductie van het niet-ledenverkeer, — welke economische en buiten-economische motieven hiertoe ook kunnen worden aangevoerd —, een wezensvreemd element binnen de conceptie van de coöperatieve organisatie wordt geïntroduceerd. Met dit niet-ledenverkeer kan op één lijn worden gesteld de zogenaamde „speculatieve” transactie, welke somtijds tussen lid en coöperatie wordt afgesloten. Eveneens rekenen wij tot dit laatste het afsluiten van vaste „prijscontracten” met de coöperatie. Het niet-ledenverkeer dient, dunkt ons, zorgvuldig te worden bewaakt, omdat anders het gevaar ontstaat dat de coöperatie „degenereert” in de richting van de volkomen verbijzonderde onderneming.

Niettemin dient anderzijds te worden opgemerkt, dat het niet-ledenverkeer kan bijdragen tot een kostenverlagend effect in het coöperatieve apparaat en een doelmatiger functioneren van de coöperatieve organisatie als „countervailing power” in de marktstructuur. Tengevolge van de verschijnselen van economische groei en het verzelfstandigingsproces van de coöperatie als maatschappelijke institutie, zal de coöperatieve organisatie — voorzover dit economisch doelmatig kan worden geacht — niet aan het verkeer met niet-leden kunnen ontkomen. Het lijkt ons echter wenselijk dat deze wijze van optreden tot het uiterste wordt beperkt.

4.2 De „verticale” integratie en het afsluiten van „prijscontracten” tussen de coöperatie en haar leden

Bij de behandeling van de mogelijkheden welke de land- en tuinbouwers ter beschikking staan om een werkzame mededinging te bevorderen, werd er reeds op gewezen dat, indien de agrarische producenten uitsluitend ten aanzien van de marktfunctie in coöperatief verband samenwerken, deze instituties een bepaalde structurele zwakte vertonen ²¹⁴. Betoogd werd namelijk, dat de op deze wijze opgebouwde compenserende machtspositie op zichzelf, met name met betrekking tot de afzet van land- en tuinbouwproducten, onvoldoende compensatie biedt, omdat de land- en tuinbouw zich in een voortdurende situatie van „overproductie” bevinden. Om deze redenen wordt de agrarier gedwongen verder te gaan en de methode te hanteren van de integratie, c.q. differentiatie, om daarmee tevens de concurrentie aan de andere zijde van de markt te stimuleren. Bovendien blijven de agrarische producenten veelal — voor wat de productie betreft — hun functie onafhankelijk van de coöperatie uitoefenen. Zij bepalen namelijk zelf de kwantiteit en de kwaliteit van de productie, alsmede het tijdstip waarop het wordt aangeboden. Hieruit resulteert vanzelfsprekend een „passief” optreden van de afzetcoöperaties, welke in het algemeen typerend mag worden geacht voor het „traditionele” coöperatiepatroon in de nederlandse land- en tuinbouw. Op deze wijze van economische organisatie pleegt ook nu nog de agrariër in de regel zijn producten als melk, eieren, slachtvarkens, groenten en fruit op de markten af te zetten.

Het economische leven wordt echter steeds meer gekenmerkt door verschijnselen van economische groei. In dit kader is er behalve door schaalvergroting van het productieproces, een tweede mogelijkheid tot rationalisatie, namelijk het combineren van zoveel mogelijk schakels uit de productiekolom tot één georganiseerd geheel. Er werd reeds op gewezen, dat zich dit proces van integratie van opeenvolgende productieprocessen in de coöperatieve organisatie op onvolkomen wijze voltrekt. Waar evenwel de genoemde integratiemogelijkheid niet aanwezig is, dienen de productieschakels van opeenvolgende huishoudingen door het markt- en prijsmechanisme op elkaar te worden afgestemd. Het valt geenszins te verwonderen dat uit dit proces als het ware automatisch, uitgaande van de marktpartijen, zekere institutionele bindingen ontstaan. Lambers spreekt in dit verband van interne institutionalisering en van een intern-institutionele markt ²¹⁵. De bedoeling zit hierbij voor, om de schakels uit de productiekolom zodanig op elkaar af te stemmen, dat de knelpunten bij de doorstroming van de producten van het ene stadium naar het andere zoveel mogelijk worden opgeheven.

De verschijnselen van economische groei brengen voor iedere bedrijfs-

²¹⁴ Verwezen zij naar pag. 75, e.v. van deze studie.

²¹⁵ H. W. Lambers, t.a.p., pag. 15.

huishouding — derhalve ook voor de coöperatieve organisatie — bepaalde consequenties met zich mee. Indien namelijk de industriële be- en verwerkingsfasen belangrijke plaatsen innemen binnen de totale coöperatieve werkzaamheden, dan bestaat alleen reeds uit deze hoofde behoefte aan zekerheid inzake een regelmatige toelevering van producten door de deelnemende coöpererende subjecten. Geen enkele bedrijfshuishouding kan zich permitteren zijn productiecapaciteit niet optimaal te benutten. Voor een coöperatieve organisatie kan een zekere leegloop zelfs betekenen, dat de voordelen welke enerzijds werden opgebouwd door de coördinatie — compenserende machtspositie — van de marktfunctie, anderzijds dreigen verloren te gaan door een inefficiënte werking van het productieapparaat. Het zal, dunkt ons, geen betoog behoeven, dat de behoefte aan een regelmatige toelevering toeneemt, naarmate het vaste kostenbestand van het productieproces stijgt.

De in het voorgaande geschetste problematiek heeft men in die coöperatieve organisaties welke met veel vaste kosten werken, tijdig onderkend. Het is dan ook alleszins begrijpelijk dat onder andere de coöperatieve suiker-, strokarton- en aardappelmeelindustrie, reeds vanaf de oprichting aan een zekere productie- en aanvoerplanning hebben gedaan. Dit tracht men wel te realiseren, door aan het aandeel of aandelenpakket, dat overigens in relatie staat tot de geschikte cultuurgrond voor de verbouw van suikerbieten, stro of fabrieksaardappelen, een minimum leveringsplicht en een maximum leveringsrecht te verbinden. Bovendien werkt men ten aanzien van het aanvoerpatroon voor suikerbieten eveneens door premies toe te kennen voor eerste en vroegtijdige leveringen, teneinde de efficiency tijdens de verwerkingscampagne zo hoog mogelijk op te voeren.

Voor producten welke minder aan de bodem gebonden zijn, danwel zeer natuurafhankelijk zijn — onder andere eieren, mestvarkens en mestkuikens, groenten, fruit en bloemen — is een productie- en aanvoerregulering niet zo eenvoudig. Desalniettemin worden ook met betrekking tot deze producten ernstige pogingen gedaan hierin verandering te brengen. Een goed voorbeeld hiervan biedt de reeds genoemde coöperatieve pluimvee-slachterij N.V. „Wezep”. Ook deze coöperatieve organisatie werkt namelijk met aandelen en leveringscertificaten. Men pleegt nu zoveel certificaten bij de pluimveemesters uit te zetten, als er slachtkuikens in het slachtbedrijf kunnen worden verwerkt, respectievelijk op de markten kunnen worden geplaatst. Wie derhalve geen certificaathouder is, kan zijn slachtkuikens in principe niet aan dit coöperatieve pluimveeslachtbedrijf leveren. Bovendien gelden er zeer stringente voorschriften met betrekking tot het op te zetten uitgangsmateriaal, waardoor in het bijzonder de kwaliteit en de uniformiteit der te leveren slachtkuikens belangrijk worden beïnvloed, terwijl verder ook de aanvoer aan de slachterij minitueus wordt geregeld, om eventuele stagnatie in de slachting en gewichtsverlies te voorkomen. De certificaathouders dienen reeds vóór zij de kuikens willen opzetten, hun

toekomstige leveranties aan de fabriek op te geven, zodat ook uit deze hoofde een optimale aanvoer- en verwerkingsplanning kan worden bereikt.

Nog een ander verschijnsel van economische groei doet zich voor, dat enerzijds verband houdt met de veranderingen in de distributiemethoden en anderzijds in relatie gebracht kan worden tot de zich voltrekkende specialisaties in de land- en tuinbouwproductie. De fabrikant of distributeur die zijn aanvoer naar kwaliteit, kwantiteit en tijdstip van afleveren genoegzaam geregeld heeft, blijft nog kampen met het probleem van de prijsonzekerheid. Mede met het oog op het vaste kostenverschijnsel, dat zowel in de sectoren van industriële verwerking als in die van de distributie een steeds belangrijker rol gaat spelen, wordt de behoefte aan stabiele prijzen groter. Een winkelier die zijn producten uitsluitend vóórverpakt via het systeem van de zelfbediening verkoopt en gebruik maakt van de moderne reclame-media — grootwinkelbedrijf, vrijwillig filiaalbedrijf, inkoopcombinaties —, kan zijn verkooppolitiek moeilijk afstemmen op sterk schommelende inkoop-prijzen. Mogelijk ligt hierin één van de redenen, waarom de verkoop van bijvoorbeeld vers vlees, vis, groente en fruit in zelfbedieningszaken nog niet die resultaten hebben opgeleverd, welke ervan werden verwacht.

Echter niet alleen aan de zijde van de verwerkende industrie en van de distribuerende handel doet zich de behoefte voor aan prijsstabiliteit. Evenzeer doet zich de vraag naar prijszekerheid voor bij de zich specialiserende producent in de land- en tuinbouw. Veelal is namelijk de agrarische producent zelf niet in staat om het benodigde bedrijfskapitaal, om de specialisaties te kunnen doorvoeren, in voldoende mate te fourneren. In de meeste gevallen kan hij dit bedrijfskapitaal betrekken via zijn eigen coöperatieve land- en tuinbouwcredietinstelling, op borgtocht, onderpand van onroerende en roerende goederen, alsmede met behulp van overheidsgaranties — borgstellingsfondsen —. Evenwel wordt daarmee de jonge agrarische ondernemer voor een problematiek geplaatst, namelijk hoe zijn vaste renten en aflossingsverplichtingen te voldoen uit de somtijds sterk schommelende opbrengstprijzen van zijn producten. Uiteraard wordt zijn behoefte aan prijszekerheid en prijsstabiliteit groter, naarmate zijn vreemde bedrijfskapitaal toeneemt.

Terloops zij opgemerkt, dat indien een overwegend gedeelte van de totale maatschappelijke productie op een bepaald gebied, tot stand zou komen binnen een geheel van privaatrechtelijke bindingen tussen leden en coöperatie enerzijds en tussen producenten en zelfstandige bedrijfshuishoudingen anderzijds, de zogenaamde „vrije” producenten — waaromtrent generlei regelingen werden getroffen tussen producent en verwerkende industrie — vanzelfsprekend een extra groot marktrisico krijgen te dragen. Immers in zo'n geval wordt „de” marktprijs bepaald door de „gecontracteerde” producten. In dit verband valt te denken aan de „vrije” suikerbieten, strosoorten, fabrieksaardappelen en mestkuikens, die op momenten van marktverzadiging of markttekorten aan sterke prijsfluctuaties onderhevig kunnen zijn.

Het ligt dan ook geheel voor de hand dat, indien zich aan beide zijden van de markt eenzelfde behoefte aan prijszekerheid voordoet, dit automatisch tot institutionele bindingen — contracten en overeenkomsten — tussen partijen leidt, om de genoemde knelpunten op te heffen die ontstaan tengevolge van de economische groei, bij de doorstroming van goederen van het ene bedrijfsstadium naar het andere. Hierbij kan het „prijscontract” worden gezien als een overeenkomst tussen land- of tuinbouwproducent en verwerkende industrie, c.q. distributeur, waarbij niet alleen de hoeveelheid, kwaliteit en tijdstip van levering of afname wordt vastgelegd, doch tevens de prijs voor een bepaalde periode wordt gefixeerd. In de regel zijn bij het afsluiten van de genoemde contracten meerdere geledingen van de bedrijfskolom betrokken. In landbouwkringen is intussen voor deze vormen van integratie de term „verticale integratie” ingeburgerd. Hierbij beoogt men dan een of andere vorm van institutionele binding tussen verschillende productiestadia, welke al of niet gekoppeld zijn aan vaste prijsafspraken. Met de introductie van het „prijscontract” op andere terreinen dan de reeds gebruikelijke, — contractteelt ten behoeve van de conservenindustrie, de zaadhandel, enzovoorts is reeds langer in zwang —, wordt echter de coöperatieve organisatie in toenemende mate met dit verschijnsel in aanraking gebracht. De vraag rijst namelijk, of de coöperatieve organisatie met haar leden „prijscontracten” kan afsluiten, zonder daarbij in strijd te komen met de coöperatieve beginselen en haar eigen karakter te verliezen. Genoemde problematiek staat allerwege, zowel nationaal als internationaal in het middelpunt der belangstelling²¹⁶. Een en ander geeft ons dan ook voldoende aanleiding het genoemde „coöperatieve prijscontract” te toetsen aan het ontwikkelde coöperatiemodel.

Indien een afzetcoöperatie aan bepaalde leden een bij contract vastgelegde opbrengstprijis voor de producten garandeert, dan blijft er ter verdeling onder de overige leden, het verschil tussen de totale netto-opbrengsten der producten en de gegarandeerde prijzen. Automatisch leidt dit ertoe, dat er binnen dezelfde coöperatieve organisatie twee groepen leden ontstaan, welke onderling een verschillende behandeling genieten. Tenzij deze afwijkende behandeling uitdrukkelijk met elkaar werd overeengekomen, in casu in de statuten of anderzins vastgelegd, wijkt de coöperatie daarmee af van het beginsel, dat de leden op gelijke economische voorwaarden en overeenkomstig het prestatiebeginsel dienen te worden behandeld. Het afsluiten van „prijscontracten” tussen leden en coöperatieve organisatie kan overigens volledig worden vergeleken en op één lijn gesteld met het afsluiten van de eerder genoemde „speculatieve” transacties. Op deze wijze worden namelijk wezensvreemde elementen binnen de coöperatieve organisatie geïntroduceerd, welke leiden tot een deformatie in de richting van de zelfstandige of verbijzonderde bedrijfshuishouding. Het afsluiten van „prijs-

²¹⁶ Nationale Coöperatieve Raad, Rapport „Kontraktproductie”, Den Haag 1965.

contracten" kan evenals de „speculatieve" transactie worden gezien als niet-ledenverkeer en is dan ook niet in overeenstemming met het ontwikkelde coöperatiebegrip.

Trouwens ook een consequente redenering leidt tot dezelfde conclusie. Een „prijscontract" afsluiten met alle leden van de coöperatieve organisatie op gelijke voorwaarden is namelijk een contradictio in terminis. Er valt immers niet meer te verdelen, dan er aan netto-opbrengst door de coöperatie werd verkregen. Het „prijscontract" kan dan ook slechts bestaan in een coöperatieve organisatie, indien door anderen dan de contractanten de daaruit voortspruitende risico's worden overgenomen. Zouden zij het risico zelf moeten dragen, dan vervalt voor hen de betekenis van het „prijscontract". Het is dan ook logisch dat, indien een coöperatie desalniettemin met bepaalde leden „prijscontracten" afsluit, dit slechts voor een gedeelte der leden kan gelden. Andermaal leidt dit tot de conclusie, dat de coöperatieve organisatie daarmede wordt opgesplitst in twee groepen leden, welke onderling een ongelijke behandeling genieten.

De vraag blijft echter, of de coöperatieve organisatie dan geen mogelijkheden heeft, om aan het verlangen naar prijszekerheid en prijsstabiliteit bij de land- en tuinbouwproducenten tegemoet te komen. Anders gesteld, kan ze zich als economische organisatie onttrekken aan de economische realiteit, welke duidelijk in de richting wijst van institutionele bindingen tussen de agrarische producenten enerzijds en andere schakels uit de bedrijfskolom anderzijds. Het antwoord hierop lijkt ons niet moeilijk te geven.

Indien de coöpererende subjecten niet bereid zijn verdere bindingen met elkaar in de coöperatie aan te gaan, dan uitsluitend ten aanzien van de coördinatie van de marktfunctie, dan kan hieruit slechts een passief markt-optreden resulteren. Is men echter te bewegen, aangepast aan de verschijnselen van economische groei en veranderende marktstructuur, tot het overdragen van bepaalde beslissingsbevoegdheden omtrent de productiefunctie aan de coöperatie, — kwaliteit, kwantiteit en tijdstip van aanbidding der producten —, dan ontstaat er een geheel andere situatie. Doordat de leden, of een gedeelte der leden de genoemde bevoegdheden aan de coöperatie delegeren, kunnen zij — wegens de economische relatie tussen de afgesplitste functies en de coöperatie — rechtstreeks aanspraak maken op de daaruit voortvloeiende resultaten. Het reeds behandelde voorbeeld van de coöperatieve pluimveeslachterij N.V. „Wezep" is, dunkt ons, met de nodige wijzigingen ook op diverse andere terreinen doelmatig toe te passen.

Voor een nieuw op te richten coöperatie hoeft het voorgaande nauwelijks moeilijkheden op te leveren. Echter voor een bestaande coöperatieve organisatie — werkend op de traditionele manier — zal het gaan betekenen, dat er twee groepen leden ontstaan, zij het op een andere wijze dan bij de invoering van het „prijscontract". De leden blijven namelijk volgens het prestatiebeginsel behandeld, omdat ze rechtstreeks de risico's blijven dragen

van de wijze waarop ze zich met elkaar in de coöperatieve organisatie hebben verbonden. De risico's worden derhalve niet afgewenteld op de leden, die andere voorwaarden hebben geaccepteerd. De praktijk wijst uit dat deze verdergaande vormen — vergeleken met de traditionele — van landbouwcoöperatie, het markt- en prijsrisico der individuele leden aanmerkelijk vermogen in te perken, zonder dat het coöperatiemodel wordt geschaad. Overigens zal door de werking van de concurrentie, het resultaat van de institutionele bindingen via „prijscontract” of coöperatieve integratie, in de praktijk niet ver uiteen kunnen lopen.

Concluderend kan nu worden opgemerkt, dat de verschijnselen van economische groei ook de coöperatieve organisaties dwingen tot verdergaande institutionele bindingen, c.q. integratievormen. De coöperatie bezit in beginsel de basis tot verdergaande integratie, omdat ze in het voorgaande werd geanalyseerd als een vorm van onvolkomen integratie, c.q. differentiatie tussen voor het overige zelfstandig blijvende economische subjecten. Indien de leden-huishoudingen steeds adequate bevoegdheden aan de coöperatie delegeren, kan deze laatste onder alle omstandigheden haar functie blijven vervullen, zonder in botsing te komen met haar eigen karakter, in casu haar grondbeginselen.

4.3 De coöperatieve organisatievorm en de vennootschapsbelasting

De problematiek omtrent de verhouding van staatsoverheid tot het coöperatiewezen is geenszins nieuw. Zoals eerder werd opgemerkt, legden de Rochdale-pioneers zelfs uitdrukkelijk in hun statuten vast, dat hun doelstellingen er mede op gericht waren de bestaande maatschappijvorm te transformeren in een coöperatieve. Nog in september 1963 stond het thema: verhouding staat tot coöperatie, centraal gesteld op de „Internationale Genossenschaftswissenschaftliche Tagung” in Wenen. Overduidelijk bleek hier, hoe totaal verschillend genoemde problematiek wordt benaderd indien men te maken heeft met de diverse maatschappelijk-economische stelsels. Niettemin kon worden vastgesteld, dat met name ten aanzien van de economisch hoger ontwikkelde landen, — in het bijzonder de westerse en noordamerikaanse —, de problematiek zich in het algemeen toespitste op die overheidsbelemmeringen, welke een ongestoorde ontplooiing van het coöperatiewezen in de weg stonden, alsmede op de belastingheffing bij coöperatieve verenigingen.

In zijn afscheidscollege te Amsterdam heeft Frietema de aandacht gevestigd op een daarmede verband houdende problematiek, namelijk de consequenties van de ordening van het sociaal-economische leven zelve voor het coöperatiewezen. Onder meer merkt hij daaromtrent op: „Van belang is tevens, dat de ordening van het sociaal-economische leven tot bepaalde consequenties kan leiden, welke zich met het wezen van de coöperatie in

het geheel niet laten verenigen, welk verschijnsel bijzondere vraagstukken schept . . . De coöperatie is nu gekenmerkt door de vrije toetredingsmogelijkheid van nieuwe leden. Wordt deze uitgesloten, dan verliest de coöperatie haar meest essentiële kenmerk. Het beginsel der contingentering is volkomen in strijd met het open lidmaatschap. Een interpretatie van dit laatste begrip in die zin, dat nieuwe leden wel tot de coöperatie kunnen toetreden, maar van haar diensten geen gebruik mogen maken, zou het begrip „open lidmaatschap” formeel niet, maar in feite wel inhoudsloos maken” ²¹⁷.

Bij de opmerkingen van Frietema ten aanzien van het gehanteerde begrip „open lidmaatschap”, dient een enkele kanttekening te worden geplaatst, omdat het gevaar aanwezig is dat een en ander wordt misverstaan. Hoewel vanuit een aantal gezichtspunten het „open lidmaatschap” der coöperatieve organisatie wenselijk kan worden geacht, is dit echter economisch niet te motiveren. In de praktijk van het coöperatiewezen komt het namelijk herhaaldelijk voor, dat deelname aan de coöperatieve activiteit om economische redenen dient te worden beperkt. Henzler is in deze duidelijker, waar hij spreekt van „nicht geschlossener Mitgliederzahl” ²¹⁸, het aan de coöpererende subjecten overlatend, om al dan niet nieuwe leden toe te laten.

Het zou overigens tegen de beginselen van de coöperatie als economische organisatievorm zijn, indien zij gedwongen zou kunnen worden tot het verrichten van economische handelingen, die in strijd zouden blijken te zijn met erkende coöperatieve grondregels, in casu het toelaten van nieuwe leden. Het begrip „vrijwillig lidmaatschap” komt dan ook meer overeen met het economische doel der coöperatie, dan het begrip „open lidmaatschap” in de stricte betekenis. Het initiatief tot het toelaten van nieuwe leden is immers een recht van de coöperatie zelf, of anders gesteld, van de gezamenlijke leden. Overigens is het begrip „vrijwillig lidmaatschap” in overeenstemming met de opvattingen der moderne coöperatie-economisten, terwijl ook de nederlandse wetgever — zie artikel 11 van de Wet op de Coöperatieve Verenigingen — eenzelfde standpunt huldigt, als ook de Internationale Coöperatieve Bond te Genève. Niettemin blijft Valko van mening, dat tot de „Four principles regarded as cornerstones of cooperation” ook behoort het „open membership” ²¹⁹.

Indien nu het begrip „open lidmaatschap” mag worden geïnterpreteerd als „vrijwillig lidmaatschap”, dan komt hiermede ook de opmerking van Frietema in een ander daglicht te staan. Uitgaande namelijk van een „gemeengde” economische orde, waaraan de overheid slechts besturende instrumenten toevoegt, om de ontwikkelingen binnen het kader van de doel-

²¹⁷ H. J. Frietema, *Coöperatie en de economische wetenschappen*, 1951, pag. 10, e.v.

²¹⁸ R. Henzler, *Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft*, pag. 26.

²¹⁹ L. Valko, *Recent developments in international cooperative science*, American Cooperation 1960, pag. 676.

stellingen te kunnen houden, heeft elk economisch subject de kans op vrije ontplooiing. Echter iedere poging van de economische subjecten, c.q. overheid om de economische groeiverschijnselen te bevriezen, in casu een contingentering in te voeren, brengt altijd „onbillijkheden” met zich voor bepaalde subjecten. Een en ander speelt zich namelijk in de regel af binnen een zekere machtsfeer. In het bijzonder geldt dit met betrekking tot jonge en nog in ontwikkeling zijnde bedrijfshuishoudingen, die nog in onvoldoende mate in staat zijn de nodige economische macht te ontwikkelen. Een contingentering zal dan ook bijna steeds in het nadeel van de jonge onderneming uitvallen. Dit nadeel geldt evenwel niet uitsluitend voor de coöperatieve organisatie, doch evenzeer voor de zelfstandige ondernemingen die in hun ontwikkelingen worden afgeremd. Het genoemde probleem kan daarom veeleer als een vraagstuk van algemene aard worden beschouwd.

De in de aanhef van deze paragraaf vermelde problematiek kan nu gevoeglijk worden toegespitst op die maatregelen van overheid en bedrijfsleven, welke een discriminering inhouden van de behandeling van coöperatieve organisaties ten opzichte van andere economische eenheden. Hierbij wordt ervan uitgegaan, dat het tot de taak van de overheid behoort, te zorgen dat de economische subjecten niet alleen door haar zelf op gelijke voorwaarden worden behandeld, doch dat tevens wordt gewaakt tegen het optreden van dusdanige ordeningen van het sociaal-economische leven zelve, waardoor verstoringen ontstaan met dezelfde effecten. Behandeling onder gelijke voorwaarden betekent, dunkt ons, dat de overheid rekening dient te houden met het economische karakter van de betreffende economische subjecten, ongeacht de rechtsvorm waarvan deze gebruik maken. In dit verband merkt Prinsen dan ook op: „... , dat slechts het werkelijke wezen der associaties voor ons van belang is en daarbij aan de rechtsvorm geen betekenis kan worden gehecht. . . Het vraagstuk moet meer speciaal van economische zijde worden gezien” ²²⁰.

Het zou een aparte studie vereisen om de fiscale positie van de coöperatieve organisatie in het Besluit op de Vennootschapsbelasting 1942, of het Wetsontwerp Vennootschapsbelasting 1960, uiteen te zetten. Hoewel dit ook geenszins in de bedoeling ligt, missen wij hiervoor bovendien de nodige deskundigheid ²²¹. Desalniettemin willen wij in het onderstaande op enkele consequenties wijzen, welke uit het door ons ontwikkelde coöperatiemodel voortspuiten voor de belastingheffing van coöperatieve organisaties.

Vooraf zij opgemerkt, dat de belastingen in ons land onder andere worden

²²⁰ M. J. Prinsen, De belastingheffing van de coöperaties en van haar leden in verschillende landen, Drachten 1933, pag. 25, e.v.

²²¹ Verwezen zij naar studies en publicaties van onder andere: L. J. M. Nouwen, (Fiscaal en privaatrecht rond rechtspersonen), L. J. H. M. Sonnenschein, (N.V. jan. en okt. 1958, T.V.V.S. sept. 1959), W. E. Kremer, (WFR. 4465 en 4466), L. Roeloffs, (WFR. 4404), M. J. H. Smeets, (WFR. 4536 en 4746), W. B. Helmich, (N.V. maart 1962).

geheven naar het verkregen inkomen of de gemaakte winst. De belastingen over het inkomen — waaronder winst uit ondernemingen is begrepen — worden geheven van natuurlijke personen, terwijl die over de winst wordt geheven van lichamen ²²². De lichamen worden in beginsel als zelfstandige economische subjecten beschouwd, ongeacht de vraag wie de eigenaren zijn. Een lichaam kan verder een vermogen opbouwen en bezitten, dat afgescheiden is van de belanghebbende natuurlijke personen. Het mag als vanzelfsprekend worden beschouwd, dat een bepaald belastingstelsel de economische subjecten in principe gelijkelijk dient te treffen. Is dit namelijk niet het geval, dan kunnen er economische onbillijkheden optreden die, daar het concurrerende bedrijfshuishoudingen betreft, aanleiding kunnen geven tot concurrentievervalsingen.

Nu doet zich met betrekking tot de belastingheffing van coöperaties een bepaalde problematiek voor. De oorzaak hiervan is, dunkt ons, tweeledig. De eerste reden is, dat sinds het Besluit op de Winstbelasting 1940 — sinds 1942 „Besluit op de Vennootschapsbelasting” ²²³ — de lichamen die een onderneming drijven, worden belast naar de gemaakte of verkregen winst, terwijl daarna de eventueel uit te keren winst in vele gevallen nog eens wordt belast bij de ontvangende natuurlijke personen via de inkomstenbelasting. De tweede reden is, zoals trouwens uit het ontwikkelde coöperatiemodel genoegzaam moge blijken, gelegen in het onzelfstandige economische karakter der coöperatieve organisatie, als gevolg van de onvolkomen integratie, c.q. differentiatie tussen de coöpererende economische subjecten. De problematiek spitst zich, dunkt ons, inmiddels toe op het vaststellen van de winst der lichamen. Immers om vennootschapsbelasting te kunnen heffen over de winst, dient deze winst te worden bepaald. Hierbij mag een gedeelte van de op de commerciële balans berekende winst fiscaalrechtelijk als bedrijfskosten worden beschouwd. Onder andere is dit het geval ten aanzien van tantièmes aan directeuren, commissarissen en personeel, alsmede met betrekking tot de winst welke het lichaam op basis van de transacties aan zijn afnemers en leveranciers uitkeert ²²⁴. Wordt nu de coöperatieve organisatie als lichaam in de beschouwing betrokken, — wij baseren ons op de ontwikkelde conceptie —, dan is het duidelijk dat de uitkeringen aan leden-leveranciers en -afnemers, principieel als bedrijfslast in aanmerking dienen te komen. Immers, als gevolg van de economische relatie tussen leden-huishoudingen en coöperatie — onvolkomen integratie, c.q. differentiatie — stelt dit lichaam haar diensten in beginsel tegen kostprijzen aan de

²²² Opgemerkt zij, dat in de vennootschapsbelasting (Vpb) ook niet-rechtspersonen vallen.

²²³ W. E. Kremer, Beschouwingen naar aanleiding van de heffing van vennootschapsbelasting van coöperatieve verenigingen volgens het ontwerp van Wet op de Vennootschapsbelasting 1960, Geschriften van de vereniging voor Belastingwetenschap, No. 106, pag. 6, e.v.

²²⁴ Zie: Aanhef art. 13, van het Besluit op de Vennootschapsbelasting.

leden ter beschikking. Niet relevant is, dunkt ons, in dit verband of de bedoelde kostprijzen ook hic et nunc bepaald en verrekend kunnen worden. De coöperatieve organisatie is in principe — in stricte zin — slechts éénzijdig met de markten verbonden ²²⁵. Wie deze éénzijdige relatie met de markten ontkent, miskent daarmee het economische karakter van de coöperatieve organisatievorm, namelijk te zijn een onvolkomen economische samenwerking tussen voor het overige zelfstandig blijvende huishoudingen. Wil men desalniettemin fiscaalrechtelijk de „winst” der coöperatie vaststellen, — Nouwen stelt het uitdrukkelijk —, dan „treedt de fiscus als mentor op en aanvaardt niet meer de feiten, zoals zij zich hebben voorgedaan” ²²⁶. Uit het voorgaande betoog volgt nu de logische conclusie, dat de coöperatieve organisatie, voorzover zij zich „ideaaltypisch” gedraagt, in principe geen winst maakt en derhalve onttrokken is aan de heffing van de vennootschapsbelasting. Evenwel kan niet worden ontkend, dat de coöperaties zich in de praktijk somtijds anders gedragen, dat zo juist werd betoogd. Het is dan ook vanzelfsprekend, dat waar zij zich practisch als zelfstandige institutie opstelt, zij in zoverre volledig onder de vigeur van de vennootschapsbelasting valt, omdat anders de genoemde „concurrentievervalsingen” ten opzichte van concurrerende ondernemingen kunnen optreden.

Een coöperatieve organisatie kan trouwens op verschillende manieren afwijken van het economische model en derhalve als zodanig winst maken. In de eerste plaats kan, dunkt ons, worden gezien de toevoeging van de jaaroverschotten aan de algemene reserves. Zo kan het bestuur van een coöperatie om haar conveniërende redenen — onder andere marktpolitieke of bedrijfs-economische — een directe toepassing van het kostprijsbeginsel niet nodig achten. Dit behoeft echter niet te betekenen, dat daarmee wordt gehandeld in strijd met de doelstelling van de leden der coöperatieve organisatie. Bovendien moeten de leden der coöperatie veelal op de jaarvergadering omtrent de bestemming der overschotten, respectievelijk de toevoeging aan de algemene reserves, gezamenlijk beslissen. Wordt tot dit laatste besloten, dan doen de leden in beginsel afstand van gelden, waarop zij overeenkomstig het genoemde „prestatiebeginsel” rechtstreeks aanspraak kunnen maken. Omgekeerd kan men stellen, dat de coöperatieve organisatie deze bedragen van de leden „ontvangt”, waardoor deze tot winst worden van het coöperatieve lichaam. Echter hierdoor verkrijgt de coöperatie een bepaalde zelfstandigheid en eigen leven ten opzichte van de coöpererende leden-huishoudingen. Met andere woorden, ze wordt nader geïnstitutionaliseerd.

²²⁵ Als criteria voor de onderneming aanvaardden wij in het voorgaande — zie opmerkingen op pag. 36, e.v. — de door Ohm genoemde „zweiseitige Marktverbindung” en de „Faktorenkombination”. Dit laatste heeft in het bijzonder betrekking op de vele „vrije” beroepen en op het huisambacht.

²²⁶ L. J. M. Nouwen, Stenografisch verslag van de bespreking van de inleidingen betreffende de belastingheffing van coöperatieve verenigingen volgens het Ontwerp van Wet op de Vennootschapsbelasting 1960, pag. 9.

Een tweede afwijking van het coöperatiemodel treedt op, indien de coöperatie haar activiteiten beschikbaar stelt voor niet-leden. Reeds werd opgemerkt, dat onder het niet-ledenverkeer ook wordt verstaan het afsluiten van zogenaamde „speculatieve” transacties met leden, alsmede het coöperatieve „prijscontract”. Door deze wijze van handelen treedt de coöperatie namelijk op als „volkomen” verbijzonderde onderneming met tweezijdig marktverkeer en is ze vergelijkbaar met zelfstandige bedrijfshuishoudingen. Uit dit optreden resulteert dan ook een zelfstandig positief of negatief economisch resultaat, c.q. winst of verlies.

Tenslotte dient als afwijking van het coöperatiemodel te worden beschouwd, het ontwikkelen door de coöperatie van activiteiten die in generlei verband staan tot de economische functies of taken, welke door de economische subjecten worden gecoördineerd. Het exploiteren van vakantiehuizen door een coöperatieve suikerfabriek of het speculeren met aandelen op de beurs door een coöperatieve zuivelfabriek, staat in generlei rechtstreekse economische relatie tot het afsplitsen en coördineren van de marktfuncties der betreffende akkerbouwers of melkveehouders. Anders dan de Hoge Raad heeft beslist omtrent de feitelijke fiscaalrechtelijke toepassing van het Besluit op de Vennootschapsbelasting ²²⁷, volgt logisch uit het ontwikkelde coöperatieconcept, dat de herkomst van de winst en niet de bestemming van de winst van doorslag is voor het bepalen wat als bedrijfskosten mag worden aangemerkt.

De conclusie waartoe een economische beschouwing leidt met betrekking tot de belastingheffing bij coöperatieve organisaties, komt merkwaardig dicht overeen met de heersende opvattingen in de coöperatiepraktijk. Onder andere moge dit blijken uit het betoog van Bommel van Vloten, die met het oog op de voorstellen neergelegd in het „Ontwerp-wet op de Vennootschapsbelasting 1960” het volgende opmerkt: „... Als gevolg daarvan zijn zij (bedoeld wordt de fiscus) de enige principieel juiste weg kwijtgeraakt: belastingheffing op basis van de werkelijk gemaakte winst. Die weg wordt aangegeven door hetgeen reeds van coöperatieve zijde werd gesteld:

- 1)consequente toepassing van de verlengstuk-theorie;
- 2)belastingheffing van de winst op transacties met niet-leden;
- 3)belastingheffing van de winst op nevenactiviteiten;
- 4)belastingheffing van de ingehouden winst” ²²⁸. Indien men in het betoog van Bommel van Vloten „nevenactiviteiten” opvat als „wezensvreemde activiteiten”, dan kunnen wij ons met het gestelde verenigen. Verder zij verwezen naar opvattingen met gelijke strekking, welke door Nouwen

²²⁷ Arresten Hoge Raad, 23-5-1956, B.N.B. 1956/218 en 14-3-1959, B.N.B. 1959/158.

²²⁸ J. M. Bommel van Vloten, Een toverformule of een dwaalspoor, Maandblad Co-operatie 1963, pag. 133.

worden aangehangen ²²⁹ en ook door de Nationale Coöperatieve Raad worden verdedigd ²³⁰.

Een enkele kanttekening dient, zo wil het ons voorkomen, nog te worden geplaatst bij het belastingstelsel zelf. In de jaren vóór de invoering van de winstbelasting richtte de belastingheffing zich op de uitgedeelde winst, terwijl ze zich daarna op de gemaakte winst oriënteerde. Indien ervan wordt uitgegaan dat gedurende de gehele levensduur van de onderneming, de totale winst uiteindelijk tevens wordt uitgekeerd, dan leiden beide systemen op langere termijn tot eenzelfde belastbaar bedrag — behoudens de werking van de navorderingstermijnen en de niet-compensabele verliezen —. Wil men echter tussentijds „vrijstellingen” effectueren, dan kan dit, lijkt ons, alleen consequent geschieden, door bij een belastingstelsel dat gebaseerd is op de uit te keren winst een „uitkeringsvrijstelling” te geven en indien de fiscus zich baseert op de gemaakte winst een vrijstelling te geven voor een gedeelte van de gemaakte winst. Vandaar dat wij uit het ontwikkelde coöperatiemodel de conclusie trokken, dat de prijsreducties en nabetalingen op ledentransacties als bedrijfskosten kunnen worden aangemerkt en derhalve noch fiscaalrechtelijk, noch bedrijfseconomisch als winst mogen worden beschouwd. Het inconsequente van de huidige belastingheffing op de gemaakte winst is, dunkt ons, dat een belastingvrijstelling wordt gegeven voor een gedeelte van de uitgedeelde winst. Dit laatste is namelijk het geval, indien de prijsreducties en -toeslagen aan leden van een coöperatie als bedrijfskosten op de fiscale brutowinst in mindering worden gebracht.

Niettemin dient te worden erkend, dat het uitermate moeilijk is een fiscale regeling te ontwerpen, welke enerzijds praktisch hanteerbaar en technisch uitvoerbaar is en anderzijds volledig tegemoet komt aan het economische karakter van verschillende lichamen. Welke beoordelingscriteria dienen er namelijk voor de coöperatieve organisatie te worden opgesteld? Wij kwamen in deze studie tot de bevinding dat, tengevolge van de onvolkomen integratie, c.q. differentiatie tussen leden-huishoudingen en coöperatie, dit lichaam afwijkt van de volkomen verbijzonderde of zelfstandige bedrijfs-huishouding. Het is, dunkt ons, dan ook niet mogelijk haar over één kam te scheren met de laatste. In feite geschiedt dit, indien men — zoals van IJsselmuiden kennelijk bedoelt ²³¹ — méér let op de juridische vormgeving en zelfstandigheid dan op de economische inhoud der verschijnselen. Veel objectiever is in deze de benadering van Smeets, die de economisch verschillende lichamen onder de ene juridische noemer van de naamloze vennootschap brengt en vervolgens onderzoekt, of er al dan niet sprake is van

²²⁹ L. J. M. Nouwen, t.a.p., pag. 4, e.v.

²³⁰ Nationale Coöperatieve Raad, De coöperatie bedreigd..., de fiscale positie van de coöperatie in het wetsontwerp vennootschapsbelasting 1960, Den Haag 1961, pag. 5, e.v.

²³¹ Th. S. Ysselmuiden, Fiscale politiek, of politieke fiscaliteit. E.S.B., april 1966, No. 2536, pag. 372, e.v.

vervlechting tussen naamloze vennootschap en haar aandeelhouders ²³². Hierbij komt hij tot de conclusie dat, indien aandeelhouders welke een onderneming drijven, als ondernemer deelnemen in een gezamenlijke inkoop- of verkoop-n.v., op grond van het arrest BNB 1955/393 wordt aangenomen dat winstuitkeringen welke de n.v. aan dergelijke aandeelhouders in hun hoedanigheid van leverancier, afnemer e.d. toekent, voor de n.v. bedrijfskosten zijn. Uit het voorgaande moge voldoende blijken, dat de beoordeling van de coöperatieve organisatie een praktische en realistische benadering verlangt. Hiervoor kunnen, dunkt ons, de uitgangspunten worden gevonden in het ontwikkelde economische coöperatiemodel en niet in de juridische vormgeving.

4.4 De relatieve betekenis van de autonomie der primaire coöperaties in verband met de voortschrijdende concentraties

Wie het patroon van de nederlandse land- en tuinbouwcoöperaties nader beschouwt, ontdekt naast de vele soorten primaire coöperaties, tal van verdergaande samenwerkingsvormen tussen deze veelal lokale coöperaties. Het is volkomen begrijpelijk dat practisch gelijktijdig met of spoedig na de oprichting der eerste coöperaties, de behoefte ontstond aan samenwerking tussen groepen gelijksoortige organisaties. Enerzijds kon zodoende de onderlinge rivaliteit tussen de plaatselijke coöperaties worden geneutraliseerd, terwijl anderzijds de gezamenlijke machtspositie der coöperatoren niet onaanzienlijk werd versterkt.

Bij sommige groepen coöperaties — met een voor die tijd voldoende concurrerend vermogen — beperkte zich de drang tot samenwerking in de oprichting van „non-commerciële” instellingen en federaties. Als voorbeelden kunnen worden genoemd, de provinciale zuivelbonden en de veeafzetfederatie van de katholieke nederlandse boeren- en tuindersbond. In andere gevallen ging men veel verder en werden centrale coöperaties gesticht, waarin de lokale coöperaties een bepaalde functie — in de regel de commerciele functie — coördineerden. Het tot standkomen van Co-op Nederland als groothandelsvereniging, het Cebeco te Rotterdam en de Coöperatieve Centrale banken te Utrecht en Eindhoven zijn in deze illustratief. Daarnaast valt nog een derde groep gezamenlijke activiteiten op economisch gebied te onderscheiden, namelijk die welke vanaf het begin de capaciteiten van de afzonderlijke primaire coöperaties te boven gingen. In dit verband kunnen worden genoemd de coöperatieve condensfabrieken, de gezamenlijke kweekbedrijven, de bestrijdingsmiddelen fabricage, enzovoorts. Deze laatste coöperaties hebben alle een min of meer specifieke en daardoor beperkte doelstelling.

²³² M. J. H. Smeets, Dubbele belastingheffing van dividenden, WFR., april 1965, No. 4746, pag. 249 en 250.

Zoals reeds in het voorgaande werd opgemerkt, betekent coöperatieve samenwerking altijd, dat de coöpererende gezins- of bedrijfshuishoudingen bepaalde bevoegdheden ten aanzien van de te coördineren functies overdragen aan de coöperatie. Vanzelfsprekend houdt dit automatisch een beperking in van de zelfstandigheid van het coöpererende subject. Het voorgaande geldt onverkort, indien primaire coöperaties de in centraal verband samenwerkende economische eenheden zijn. Voorzover het echter centrale coöperaties betreft waaraan bepaalde functies of taken worden gedelegeerd, stuit men bij de samenwerking tussen primaire coöperaties op een bepaalde problematiek. De vraag rijst namelijk welke waarde er moet worden toegekend aan de autonomie der primaire coöperaties, indien blijkt dat niet alleen de gecoördineerde commerciële functie, doch ook de overige functies — waaronder de productiefunctie wel als de belangrijkste kan worden gezien — efficiënter in centraal verband kunnen worden uitgevoerd.

De discussies rond bovenstaande problematiek zijn zelden van sentimenten gespeend en geven dikwerf aanleiding tot min of meer heftige debatten. Van Stuyvenberg heeft er een openbare les aan gewijd, waarin hij met name de consequenties behandelt, die de vorming van centrale coöperaties heeft ten aanzien van de primaire coöperaties, met betrekking tot het verschuiven van het risico, de aansprakelijkheid en de beleidsbeslissingen van lokale naar centrale coöperaties ²³³. Frietema heeft nog zeer recent aandacht aan bedoelde problematiek geschonken in een preadvies, waarin hij de „Organisatorische aspecten van het concentratievraagstuk” bespreekt ²³⁴. Hierin merkt hij onder meer op: „De vraag kan worden gesteld of het karakter van de coöperatie, als men zover gaat dat de plaatselijke verenigingen afstand doen van de exploitatie van haar eigen bedrijven door deze aan de centrale over te doen, geen geweld wordt aangedaan. Deze vraag houdt nauw verband met het probleem van het zelfbeschikkingsrecht, de autonomie, van de primaire coöperaties. Vaak wordt deze autonomie als een gegeven, als een axioma, en soms zelfs als een beslissend criterium voor de democratische opzet van de coöperatie beschouwd, waarover eigenlijk niet te discussiëren valt. Aan een discussie hierover hebben wij echter behoefte omdat wij van mening zijn dat hieromtrent misverstanden bestaan die zo mogelijk moeten worden opgeruimd” ²³⁵. Bij deze laatste opvattingen van Frietema sluiten wij ons volledig aan. In het onderstaande zal dan ook worden gepoogd een antwoord te geven op de vraag, of de autonomie der primaire coöperaties met betrekking tot de samenwerking in centrale coöperaties economisch te funderen valt en welke de consequenties zijn van het antwoord hierop voor de onderlinge verhoudingen.

²³³ J. H. van Stuyvenberg, *Consequenties van de vorming van centrale organisaties op coöperatief gebied*, Den Haag 1951.

²³⁴ H. J. Frietema, *Organisatorische aspecten van het concentratievraagstuk*, Den Haag 1960.

²³⁵ H. J. Frietema, t.a.p., pag. 53.

Bij deze beschouwing gaan wij uit van hetgeen Limperg heeft gesteld in zijn inleiding over de coöperatie. „Klaarblijkelijk is samenvoeging van een gedeelte van het productieproces slechts rationeel, indien voor de rest van dit productieproces de concentratie irrationeel is. Ware het anders, dan zou uit de aard der zaak de samenvoeging van het gehele productieproces de voorkeur verdienen en dus ook (moeten) geschieden; anders gezegd: de grotere bedrijfseenheid zou dan voor het gehele productieproces tot stand brengen wat de coöperatie nu slechts voor een gedeelte ervan doet . . . Zo kan het in de werkelijkheid dus meermalen voorkomen — en het komt meermalen voor — dat de samenvoeging van het gehele productieproces inderdaad rationeler zou zijn. Laten wij incidentele en persoonlijke invloeden buiten geding, dan kunnen wij stellen dat in deze gevallen de coöperatie moet worden beschouwd als een overgangsvorm naar een algemene vergroting van de bedrijfseenheid in een bedrijfstak en/of als een overgangsvorm naar een uitschakeling van de bedrijfstak. In beide gevallen moet dan de coöperatie worden gezien als een strijd- of verweermiddel; het kan het laatste redmiddel zijn in de strijd van klein- tegen grootbedrijf, beide als relatieve begrippen, of in die om het bestaan van een geleding in de bedrijfskolom, welke door de opvolgende geledingen of een harer dreigt te worden overwoekerd of dood gedrukt, dus uitgeschakeld” ²³⁶.

Worden nu de primaire coöperaties — de op individuele gezins- of bedrijfshuishoudingen opgebouwde coöperatieve organisaties — aan het voorgaande getoetst, dan blijken er meestal functies of taken in die huishoudingen over te blijven, ten aanzien waarvan het inderdaad irrationeel zou zijn deze in coöperatief verband uit te voeren. Met andere woorden: met het samenvoegen van de overige functies of taken zijn geen of nauwelijks economische voordelen te behalen. Binnen de huidige verhoudingen in land- en tuinbouw laat het zich moeilijk voorstellen, dat het economisch rationeel zou zijn bijvoorbeeld de productiefunctie der land- en tuinbouwondernemingen in coöperatief verband uit te oefenen. Daarbij mag de relativiteit van de economische organisatievormen zeker niet uit het oog worden verloren. De omstandigheden kunnen zich namelijk, — Kriellaars wijst op de structurele veranderingen welke er zich in de landbouw, tengevolge van de factoren van economische groei, voltrekken ²³⁷ —, aanmerkelijk wijzigen. Terrecht wijst Limperg er dan ook op, „ . . . dat het vraagstuk van de organisatie het probleem is van de reorganisatie; . . . er zijn heen en weer gaande bewegingen; nu eens hier is er een beweging van voortgezette verbijzondering, dan weer ginds is er een teruggaande beweging naar samenvoeging” ²³⁸. Desondanks menen wij de conclusie te mogen trekken, dat de op de individuele gezins- of bedrijfshuishoudingen opgebouwde primaire vormen van coöpe-

²³⁶ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 361, e.v.

²³⁷ F. W. J. Kriellaars, Problematiek van de landbouw in het proces van structurele veranderingen bij algemeen-economische groei, Leiden 1965, pag. 33.

²³⁸ Th. Limperg jr., t.a.p., pag. 362.

ratie, als tussenvormen zijn te beschouwen in de zin van Limperg en derhalve als blijvende coöperatieverschijnselen kunnen worden aangemerkt. Het valt namelijk moeilijk in te zien, waarom bijvoorbeeld landbouwaan-koop- of afzetcoöperaties wel met het structureel gewijzigde land- en tuinbouwbedrijf zouden integreren, terwijl dit onder de huidige verhoudingen niet doelmatig blijkt te zijn. Wij zijn dan ook van mening, dat in bovenbedoeld opzicht geen grote veranderingen te verwachten zijn. De veranderingen voltrekken zich binnen de landbouwproductiestructuur zelve en beïnvloeden in zoverre de coöperatieve organisaties, dat er in toenemende mate institutionele bindingen zullen ontstaan, om met name de productie beter aan te passen aan de afzetmogelijkheden.

Geheel anders wordt het vraagstuk, indien de secundaire coöperaties — de op de primaire coöperaties opgebouwde centrale of top-coöperaties — in de beschouwing worden betrokken. De moeilijkheid is namelijk dat de werkzaamheden van de primaire en de secundaire coöperatie in beginsel — zij het op verschillend niveau — economisch dezelfde zijn. Een landbouwaan-koopcoöperatie of een plaatselijke verbruikcoöperatie bijvoorbeeld heeft tot taak, de inkoop en eventuele be- en verwerking van bedrijfs- of gezinsbenodigdheden voor de aangesloten economische subjecten te verzorgen. De economische functie van de centrale coöperaties ligt nu rechtstreeks in het verlengde van de primaire coöperaties in deze zin, dat ze in feite de groothandelsfunctie vervullen. Ze worden namelijk opgericht met het doel, de primaire coöperaties aan te vullen of te versterken bij de uitoefening van de commerciële, technische en somtijds ook organisatorische functies. Het is overigens bijzonder moeilijk om in concreto aan te geven, welke functies al of niet beter of efficiënter door de primaire, danwel door de secundaire coöperaties kunnen worden uitgevoerd. Veelal blijkt pas wat mogelijk of efficiënt is, wanneer een en ander door praktijkervaring is gedemonstreerd.

Het wil ons voorkomen dat de moeilijkheid in de betrekkingen tussen de primaire en de secundaire coöperaties gezocht moet worden in het feit, dat het hier twee onzelfstandige grootheden betreft van praktisch gelijke economische orde. Immers de primaire coöperatie is een afhankelijke organisatievorm, afhankelijk van de coöpererende gezins- en bedrijfshuishoudingen. De relatie tussen primaire en secundaire coöperatie is dan ook een vraagstuk van organisatorische aard, een probleem van economische efficiency. Het behoeft, dunkt ons, nauwelijks nader betoog, dat een en ander ten eerste afhankelijk is van onder andere de stand en de ontwikkeling van de techniek, het vervoerswezen, de communicatiemiddelen in het algemeen, terwijl vele sociologische en andere buiten-economische factoren mede de verhoudingen bepalen.

Niet ontkend kan worden, dat er in de praktijk van het coöperatiewezen somtijds belangentegenstellingen kunnen optreden tussen lokale en centrale coöperaties. Als regel betreft het hier controverses ten aanzien van de technische of de productiefunctie. Kunnen namelijk bepaalde werkzaam-

heden of taken — in het verband van een landbouwaankoopcoöperatie valt onder meer te denken aan het persen van veekeuken of het vervoer van losmeel — economisch efficiënter door een centrale coöperatie worden uitgevoerd, dan gaat dit noodzakelijkerwijs ten koste van de werkzaamheden der lokale coöperatie. Deze laatste weet zich door de ontwikkeling van de technische uitvoering van haar werkzaamheden aangetast en een natuurlijke reactie volgt, in de vorm van een verzet tegen deze technische uitschakelingstendenz. Anders gezegd, de organisatorische structuur — in het voorgaande aangeduid met het zelfbeschikkingsrecht of de autonomie — komt in deze gevallen in botsing met de economische wetmatigheden, of efficiency.

Naar aanleiding van de in het voorgaande gestelde, menen wij nu te mogen concluderen, dat de verhouding tussen primaire en secundaire coöperaties, niet mag worden beschouwd als een blijvende tussenvorm van coöperatie, maar veeleer moet worden opgevat als een overgangsvorm naar een vergroting van de bedrijfseenheden, in casu de coöperatieve organisatie. Wij delen dan ook de mening van Frietema, dat „... het volstrekt onjuist is te denken dat de autonomie van primaire coöperaties als een axioma zou moeten worden beschouwd”²³⁹. Het ligt namelijk geheel voor de hand, dat tengevolge van de verschijnselen van de economische groei, in het bijzonder de technische en commerciële functies der primaire coöperaties in toenemende mate zullen worden verplaatst naar grotere eenheden, in casu de centrale coöperaties. Daarmede wil niet worden gezegd, dat de technische ontwikkeling altijd in de richting van de grotere geïntegreerde bedrijven zou wijzen; de economisch optimale bedrijfsgrootte kan dikwerf met behulp van verschillende productieprocessen en bij verschillende bedrijfsgrootte worden bereikt. Echter de tendenz — met name in de land- en tuinbouwcoöperaties — gaat duidelijk in de richting van het overdragen van meer bevoegdheden der lokale coöperaties aan de centrale coöperaties. Sprekende voorbeelden vindt men in de coöperatieve zuivelindustrie, de landbouwaankoopsector, de aardappelmeel- en strokartonindustrie, alsmede de verbruikcoöperaties, waar zich met name zeer recent grote veranderingen aan het voltrekken zijn. Slechts op deze wijze kan, dunkt ons, het concurrerend vermogen der coöperatieve organisatie binnen een bepaalde sector worden gehandhaafd, respectievelijk vergroot.

Terloops werd er reeds op gewezen, dat de verhouding van primaire tot secundaire coöperatie mede bepaald wordt door buiten-economische factoren. Deze factoren, waaronder de psychologische en sociologische wel als de belangrijkste mogen worden beschouwd, werken in de regel vertragend ten aanzien van de economische ontwikkelingen. Hieruit moge in feite blijken, dat het welvaartsbegrip ruimer is, dan zonder meer op grond van uitsluitend economische maatstaven kan worden geconcludeerd. Met andere woorden, de werkelijkheid is veel gecompliceerder, dan een economische

²³⁹ H. J. Frietema, t.a.p., pag. 53.

theorie vermag te omvatten. Hoewel de genoemde buiten-economische factoren in deze studie buiten beschouwing worden gelaten, mogen ze in de werkelijkheid als medebepalende factoren niet worden onderschat. Bovendien blijken in de praktijk — zoals in de volgende paragraaf nader zal worden onderzocht — van het coöperatiewezen, de economische belangen van diegenen die bij het beleid van de coöperatie betrokken zijn, niet steeds parallel te lopen, hetgeen eveneens de economische vooruitgang in de weg kan staan.

4.5 De taakverdeling tussen het bestuur en de directie der coöperatieve organisatie

Eén van de moeilijkste en vooral gevoeligste problemen binnen de coöperatieve organisatie is ongetwijfeld de taakverdeling tussen het bestuur en de directie. Hierbij treedt namelijk het eerder gesignaleerde „dualisme” in de coöperatieve organisatie duidelijk naar voren. Het valt dan ook geenszins te verwonderen dat slechts een enkeling — en dan nog slechts met de allergrootste omzichtigheid — zich op het gladde ijs van deze materie waagt. Anderzijds bestaat er in het bijzonder in de praktijk van het coöperatiewezen bepaald behoefte aan een goede arbeidsverdeling. In het onderstaande vragen wij ons nu af, of het ontwikkelde coöperatiemodel niet de sleutel bevat, om tot een theoretisch en praktisch aanvaardbare en doelmatige functieverdeling te komen tussen de zo juist genoemde colleges.

Minderhoud vergelijkt het bestuur van een coöperatie met de directeuren van een naamloze vennootschap en de directeur van de coöperatie met de procuratiehouder der vennootschap. Het bestuur dient te allen tijde de leiding te hebben; het is de kapitein van het schip, terwijl de directeur de stuurman is. Verder constateert Minderhoud: „Het bestuur moet de leiding houden, doch naarmate de coöperatie groter is, zal vooral het commerciële gedeelte meer op de schouders van de directeur moeten rusten. Het bestuur zal zich dan tot de grote lijnen en tot de zaken van organisatorische aard moeten bepalen”²⁴⁰. Uit het voorgaande blijkt dat Minderhoud, „naarmate de coöperatie groter is”, de directeur het commerciële gedeelte toedient en het bestuur het organisatorische gedeelte.

Eenzelfde opvatting is Frietema toegedaan, gezien zijn opmerkingen: „Om tot een bevredigende oplossing te komen is het nodig, dat wij onderscheiden naar de soort beslissingen, die moeten worden getroffen en wel tussen de organisatorische besluiten enerzijds en de technische en commerciële, dus zakelijke, besluiten anderzijds. Het bestuur nu behoort van zijn bevoegdheid te beslissen in organisatorische vraagstukken niets prijs te geven. Anderzijds moet het bestuur de beslissingsmacht over zakelijke vraagstukken

²⁴⁰ G. Minderhoud, t.a.p., pag. 163.

— van technische aard in een fabriek, van commerciële aard in een industriële en commerciële coöperatie — in belangrijke mate aan de directeur durven delegeren”²⁴¹. Zoals nog nader zal blijken, ligt in het door Frietema getroffen onderscheid naar de soort van beslissingen, ook voor een economische analyse, de sleutel voor een bevredigende taakverdeling tussen het bestuur en de directie van een coöperatieve vereniging.

Abma weet in zijn proefschrift: „Leiding en leden in landbouwcoöperaties”, de vermelde problematiek te ontwijken, door onder leiding het bestuur te verstaan en de directie in deze buiten beschouwing te laten. Zijn conclusie is weinig verhelderend en biedt, dunkt ons, bepaald geen oplossing. „Een eventuele competentiestrijd tussen directeur en bestuur is op basis van statutaire bepalingen niet op te lossen. Veel, zo niet alles hangt af van de persoon van directeur en bestuurders, die zich bij voorbaat bewust moeten zijn van de moeilijkheden die kunnen ontstaan in het grensgebied van beider bevoegdheden”²⁴². Waar echter de scheidingslijn binnen het „grensgebied” van beider bevoegdheden moet worden getrokken, wordt door Abma helaas niet aangegeven.

Ten aanzien van het voorgaande kan nu worden opgemerkt, dat zowel Minderhoud, Frietema als Abma de noodzaak van een arbeidsverdeling tussen bestuur en directie der coöperatieve organisatie duidelijk voor ogen staat. Trouwens ook omtrent de stelling, dat het bestuur het beleid moet voeren en de directie dient te worden belast met de praktische uitvoering van dit beleid, bestaat bij hen nauwelijks verschil van mening. Echter erg scherp ten aanzien van de scheidingslijn tussen de bevoegdheden zijn zij bepaald niet. Abma spreekt hier zelfs over „het grensgebied van beider bevoegdheden”, waar de moeilijkheden kunnen ontstaan en typeert hiermede, dunkt ons, de kern van het taakverdelingsprobleem, waarmee de coöperatie wordt geconfronteerd.

In de praktijk van het coöperatiewezen is het somtijds merkwaardig gesteld met de arbeidsverdeling tussen het bestuur en de directie. Men treft namelijk coöperaties aan waar het bestuur niet alleen de coöperatie leidt, doch zich bovendien zodanig met de dagelijkse gang van zaken bezig houdt, dat de directeur een volkomen ondergeschikte positie inneemt. Anderzijds zijn er coöperaties die praktisch geheel worden geleid door de directeur. Het bestuur is hier in feite geheel ondergeschikt en fungeert als formele dekmantel om het beleid van de directeur te bekrachtigen. Overigens brengt de praktijk ons nog meer in verwarring, omdat wij de directeur de ene keer zien optreden in zijn functie van directeur — ondergeschikt derhalve aan het bestuur —, de andere keer echter als formeel bestuurder. Zo wil het voorkomen, dat een directeur van een primaire coöperatie enerzijds in dienstverband staat bij de plaatselijke coöperatie, echter anderzijds in

²⁴¹ H. J. Frietema, *De interne arbeidsverdeling bij land- en tuinbouwcoöperaties*, Den Haag 1954, pag. 13.

²⁴² E. Abma, *Leiding en leden in landbouwcoöperaties*, Meppel 1962, pag. 48.

een functie van bestuurder van een centrale coöperatie boven datzelfde bestuur wordt geplaatst.

Uit het bovenstaande moge blijken dat de te behandelen materie uitermate gevoelig en gecompliceerd is. Blijkbaar is het op basis van het dualisme: „een coöperatie is een vereniging van personen, doch anderzijds een bedrijfshuishouding”, niet/wel mogelijk tot een bevredigende taakverdeling te komen. De kern van de moeilijkheid ligt namelijk in het feit, dat bij deze benaderingsmethode zowel sociologische als economische criteria dienen te worden gehanteerd, die zich binnen een economische analyse niet verdragen. Frietema is zich, dunkt ons, van deze moeilijkheid wel bewust, reden waarom hij dan ook wijst op de soort van beslissingen, die binnen de coöperatieve organisatie dienen te worden genomen .

Uitgaande echter van het door ons ontwikkelde coöperatiemodel, lijkt het ons mogelijk op basis van het criterium van Frietema: „soort van beslissingen”, tot een bevredigende afbakening der taken van het bestuur en de directie te komen, die zowel theoretisch als praktisch aanvaardbaar en doelmatig kan worden geacht. Betoogd werd namelijk, dat de coöperatieve organisatie ten aanzien van de markten of derden zelfstandig optreedt, terwijl ze in een afhankelijkheidspositie verkeert ten opzichte van de coöpererende gezins- of bedrijfshuishoudingen. Met Frietema duiden wij nu de beslissingen welke betrekking hebben op het zelfstandige gedeelte van de coöperatie aan met de „commercieel-technische”, en die welke betrekking hebben op het afhankelijke gedeelte met de „bedrijfs-organisatorische” beslissingen. Zoals in de figuur op pagina 39 werd aangegeven, dienen de „commercieel-technische” beslissingen aan de directie te worden gedelegeerd, terwijl de „bedrijfs-organisatorische” onder de directe bevoegdheden van het bestuur dienen te berusten.

Het zelfstandige gedeelte — „commercieel-technische” — der coöperatie is namelijk niet alleen afhankelijk van de economische wetmatigheden — markt- en prijsgebeuren —, maar tevens kan dit gedeelte niet meer door de leden worden beïnvloed. Dit betekent, dat tussen de coöperatie en derden namelijk rechtsgeldige markttransacties worden afgesloten, die noch door het bestuur, noch door de leden achteraf ongedaan kunnen worden gemaakt. Evenals bij een naamloze vennootschap kan er verschil van mening ontstaan omtrent de verdeling van beslissingen ten aanzien van beleidslijnen op verschillende niveau's. Dit neemt echter niet weg, dat het bestuur van een coöperatie — evenals commissarissen dat doen in een naamloze vennootschap — controle moet uitoefenen op het gevoerde beleid van de directie en een mentorsfunctie dient te hebben.

Hiertegenover kan het „bedrijfs-organisatorische” gedeelte der coöperatieve organisatie wel degelijk door de leden-coöperatoren worden beïnvloed. Het bestuur heeft hier dan ook tot taak, na te gaan of binnen de economische relatie van leden tot coöperatie, eerstens de coöperatieve overeenkomst (statuten) door allen wordt nagekomen en vervolgens of de coöperatieve beginselen — in casu het prestatiebeginsel — in acht worden

genomen met betrekking tot de verdeling van de rechten en verplichtingen. In dit verband heeft het bestuur steeds de mogelijkheid om — eventueel achteraf — corrigerend op te treden ten aanzien van het verdelingsvraagstuk, indien dit niet juist zou zijn geschied.

Met bovenstaande analyse van de taakverdeling tussen bestuur en directie wordt, zoals in de genoemde figuur van het coöperatiemodel werd aangegeven, een grensgebied van bevoegdheden tussen beide colleges van de hand gewezen. Evenals dat bij een zelfstandige onderneming het geval is — naamloze vennootschap —, zal ten aanzien van het bepalen van de beleidslijnen altijd verschil van inzicht mogelijk blijven. Voor het overige kan, dunkt ons, een vrij scherpe onderscheiding worden gemaakt tussen de taken van het bestuur en de directie der coöperatie. Evenwel wordt daarmee niet ontkend, dat het resultaat van iedere vorm van samenwerking in belangrijke mate mede afhankelijk is van de sfeer welke er tussen de betrokken partijen, in dit geval bestuur en directie, heerst.

De geschetste problematiek inzake de taakverdeling tussen bestuur en directie zou — behoudens de genoemde beleidsbeslissingen — geen aanleiding geven tot een analyse, indien de economische belangen van diegenen die bij de coöperatieve organisatie betrokken waren, parallel zouden lopen. Er is dan ook van geen probleem sprake, indien de coöperatieve werkzaamheden door de leden of het bestuur zelf worden uitgevoerd. In die gevallen is het immers onmogelijk dat er een dispariteit in belangen binnen de coöperatie optreedt. Overigens moet uit het feit dat zowel Minderhoud, Frietema als Abma in meer of mindere mate aandacht schenken aan de betreffende arbeidsverdeling tussen het bestuur en de directie, worden afgeleid, dat zij — zonder dit nadrukkelijk te vermelden — wel degelijk een zekere belangenstelling signaleren tussen de genoemde colleges. Zou dit namelijk niet het geval zijn, dan zou immers de zin vervallen aan dit punt aandacht te schenken, omdat het dan eenvoudig kon worden teruggebracht tot een probleem van interne arbeidsverdeling, welke voor iedere onderneming geldt.

Binnen een zelfstandige onderneming doet zich de genoemde problematiek in veel mindere mate voor, dan binnen de coöperatieve organisatie. Het wil ons dan ook voorkomen, dat de oorzaak van het niet parallel lopen der economische belangen tussen bestuur en directie van een coöperatie, gezocht moet worden in het dualistische karakter van deze economische organisatievorm. De coöperatieve organisatie kent in beginsel slechts een éenzijdig marktverkeer, zodat zij de netto-kosten of netto-opbrengsten direct toerekent aan de leden-huishoudingen. Daarmede wordt de waarde van de coöperatie voor de coöpererende subjecten afgemeten aan de mate waarin zij erin slaagt de inkomensvorming der leden-huishoudingen te beïnvloeden.

Indien nu de coöperatieve werkzaamheden door de leden of het bestuur zelf worden uitgevoerd, dan mag worden aangenomen, dat zij door hun

eigen belang te dienen, automatisch tevens de economische belangen der overige leden dienen. Het economische belang van een bestuurslid is immers in beginsel — behoudens buiten-economische motieven — identiek met dat van de leden. Anders gesteld, de winstprikkel voor het uitvoerende lid of bestuurslid ligt primair in het dienen van zijn eigenbelang.

Belast men echter een „buitenstaander”, wiens inkomen niet wordt gevormd door het ontwikkelen van economische activiteiten met de coöperatie, in casu een directeur, met de uitvoering van de dagelijkse commercieel-technische werkzaamheden, dan introduceert men in beginsel een factor met een van de leden afwijkend economisch belang. Het economische belang van een directeur ligt, zoals toch wel mag worden aangenomen, primair in zijn inkomen of salaris, hoewel ook de buiten-economische factor van het status-element niet over het hoofd mag worden gezien. Dit inkomen ontstaat echter niet automatisch uit het dienen van de ledenbelangen op strict coöperatieve basis. Veeleer is zijn inkomen te beschouwen als een noodzakelijke kostenfactor, welke aan de coöpererende subjecten in rekening dient te worden gebracht.

De problematiek binnen een coöperatieve organisatie met haar — in beginsel — ééNZijdige marktverkeer is, dat voor een niet-direct economisch met de coöperatie verbonden subject, de winstprikkel in de vorm van een geld-residu — inherent aan de volkomen verbijzonderde huishouding — afwezig is. Binnen deze economische organisatievorm is het derhalve moeilijk, zo niet praktisch onmogelijk de prestaties van de directeur kwantitatief meetbaar te maken, zoals dat binnen de zelfstandige huishouding geschiedt via het resultaat uit de tweezijdige markttransacties. Dit neemt niet weg, dat er vanzelfsprekend wel directe of indirecte indicaties zijn, om te beoordelen of een directeur uit het goede hout gesneden is. Echter, of de coöperatie — in casu de directeur — erin slaagt optimale dienstprestaties te leveren, kan slechts bepaald worden in relatie tot de coöpererende gezins- of bedrijfshuishoudingen. De moeilijkheid is nu, dat voor deze beoordeling een doelmatige objectieve norm ontbreekt.

In dit verband is het dan ook niet verwonderlijk, dat de directie van een coöperatieve organisatie een uitweg zoekt voor het natuurlijke streven „... naar een meetbaar gunstig waardeverschil tussen opbrengst en offers”²⁴³. Onder meer kan zich dit uiten in het kweken van jaaroverschotten binnen de coöperatie. Het zal geen nader betoog behoeven, dat vorengenoemd streven aanleiding kan zijn tot het niet optimaal dienen van de ledenbelangen. Anderzijds dient men dit streven zeker niet louter negatief te beoordelen, met name indien het grote industriële coöperatieve bedrijven betreft, die door de individuele coöperatoren moeilijk kunnen worden beoordeeld op een doelmatige bedrijfspolitiek.

²⁴³ M. J. H. Cobbenhagen, Over grondslagen en motieven van het economisch handelen, Tilburg 1945, pag. 7.

De plaatselijke coöperaties zijn in de loop der tijd veelal van zeer eenvoudige bestel- en afzetverenigingen uitgegroeid tot moderne handels- en industriële bedrijven, waarvoor een bekwaamheid tot leiding geven wordt vereist in technisch en commercieel opzicht, dat verre uitgaat boven de kwaliteiten op dat gebied van de bestuursleden. Het mag dan ook vanzelfsprekend worden geacht, dat de directies der coöperatieve organisaties in het algemeen in ontwikkeling en vakmanschap superieur zijn aan de bestuursleden van diezelfde coöperaties. Dit leidt er gemakkelijk toe, dat zij daarmede de geestelijke inspirators worden van datzelfde bestuur en zodoende in feite het beleid gaan uitmaken.

Een en ander zou geen aanleiding zijn hierop te attenderen, ware het niet dat — zoals in het voorgaande reeds werd opgemerkt — de economische belangen van leden, bestuur en directies niet altijd volledig parallel hoeven te lopen. Een en ander kan, dunkt ons, voldoende worden gedemonstreerd met een voorbeeld uit het coöperatieve concentratieproces. De praktijk wijst namelijk uit, dat verschillende pogingen tot fusies tussen plaatselijke coöperaties — welke inderdaad voor de coöperatoren economisch rationeel kunnen worden geacht — afstuiten op weerstanden, welke worden ondervonden bij directies én oudere bestuursleden. Andermaal blijkt hieruit dat het welvaartsbegrip meer omvat dan uitsluitend geldinkomen en dat met name het bezit van een levensstatus een begerenswaardig goed is, dat nauwelijks kwantitatief meetbaar is. Hoe dit ook zij, indien de directie het bestuur zodanig beïnvloedt en soms zelfs overheerst, — het is bij de informatie nauwelijks mogelijk zich los te maken van persoonlijke inzichten en ambities —, dat zij de lakens uitdeelt, dan is het gevaar niet denkbeeldig dat de ledenbelangen niet steeds op het eerste plan worden geplaatst. Juist in de mogelijke disharmonie van belangen en motieven, welke zich op verschillende manieren kunnen uiten, ligt dan ook, dunkt ons, de kern van het taakverdelingsprobleem tussen het bestuur en de directie van een coöperatieve organisatie.

Reeds verschillende malen werd erop gewezen, dat de coöperatie een dualistische organisatievorm is. Het is daarbij vanzelfsprekend, dat de oplossing van de aangeduide problematiek niet anders dan een tweeslachtige kan zijn, namelijk door een duidelijke arbeidsverdeling toe te passen. Echter indien men enerzijds het vraagstuk op deze wijze tracht op te lossen, doch anderzijds somtijds de directeuren van lokale coöperaties tot bestuursleden van centrale coöperaties benoemt, handelt men bepaald inconsequent. De op lager niveau ondergeschikten, op hogere niveaus beleidsbeslissingen te delegeren, is een moeilijk te beargumenteren zaak. De logische gevolgtrekking uit de voorgestane arbeidsverdeling is dan ook, dat de plaatselijke directeuren wel in een centraal directorium kunnen worden benoemd, echter niet in een centraal bestuur.

Als conclusie uit het voorgaande kan nu worden gezien, dat de gesignaleerde economische belangencontroverse tussen het bestuur en de directie van een coöperatieve organisatie, — in deze wordt de kwantitatieve be-

oordeling buiten beschouwing gelaten —, slechts kan worden opgelost op een doelmatige wijze, indien een uit het dualisme voortvloeiende taakverdeling wordt toegepast. Het is vanzelfsprekend, dat daarbij een grote waarde dient te worden toegekend aan een positieve instelling ten aanzien van de samenwerking tussen beide colleges. De directeur kan formeel geen bestuursfunctie bekleden, wel echter als adviseur van het bestuur optreden, wat alleen al uit hoofde van zijn functie in de regel ook feitelijk het geval is. Overigens zou het inconsequent zijn, door enerzijds een taakverdeling door te voeren, doch anderzijds het te doen voorkomen alsof er geen functiescheiding nodig zou zijn. Zowel voor de theorie als voor de praktijk kan dan ook, dunkt ons, in deze steun worden gevonden bij het ontwikkelde coöperatiemodel. Hierin wordt namelijk een duidelijke scheiding gemaakt tussen het bedrijfsorganisatorische gedeelte enerzijds en het commercieel-technische gedeelte anderzijds. Een door Abma genoemd „grensgebied van bevoegdheden” wordt daarbij — behoudens de genoemde beleidsbeslissingen — van de hand gewezen.

SLOTBESCHOUWING

Wie het coöperatiewezen nader bestudeert, komt ongetwijfeld onder de indruk van het feit, dat de verschijningsvorm „coöperatie” een veel grotere verscheidenheid en complexiteit vertoont, dan bij een eerste kennismaking werd verondersteld. Er worden namelijk allerlei soorten coöperaties aangetroffen, toegepast onder verschillende maatschappelijk-economische stelsels, in ontwikkelde en onderontwikkelde gebieden, van plaatselijke, regionale, nationale en internationale betekenis. De veelsoortigheid is zo groot, dat men zich met recht kan afvragen, of het wel mogelijk is deze verscheidenheid onder de ene noemer van „het” coöperatiewezen te brengen. De moeilijkheid hiervan werd nog eens duidelijk aan de orde gesteld op de „Zweiten Internationalen Genossenschaftstagung” te Marburg. Het resultaat van deze studiedagen werd door Weippert als volgt treffend gekarakteriseerd: „Der vielleicht allgemeinste Eindruck war der, dasz die Genossenschaft ein höchst schwierig erfassbares, aus sehr unterschiedlichen konstitutiven Faktoren bestehendes Sozialgebilde ist” ²⁴⁴.

Het zal dan ook bepaald geen verwondering wekken, dat onderzoekers die zich bewust zijn van het feit, dat een zo grote pluriformiteit in het coöperatiewezen aanwezig is, een bijzondere voorzichtigheid en terughoudendheid aan de dag leggen, indien het gaat over de toepassingen van gevonden conclusies op „het” coöperatiewezen. Om deze redenen beperken velen zich dan ook in hun studies tot detailproblemen, óf kiezen een bepaalde sector van coöperatiewezen tot object van onderzoek. In dit licht kan onder andere het werk van von Oppen worden beschouwd, ten aanzien waarvan hij zelf opmerkt: „Um zu sicheren Aussagen zu kommen, erschien die Beschränkung auf eine Genossenschaftssparte geboten. Gewählt wurden die Verbrauchergenossenschaften, ohne dasz damit ein Anspruch auf Repräsentativität gegenüber andern Sparten erhoben werden kann und darf” ²⁴⁵.

Tegenover de door von Oppen toegepaste „universele” benaderingswijze — bestudering van een bepaalde sector vanuit verschillende gezichtspunten — staat de in deze studie gevolgde methode, waarbij het object „coöperatie” vanuit één gezichtspunt — het economische — wordt beschouwd. Niet ontkend kan daarbij worden, dat de resultaten en conclusies welke een economische beschouwingswijze oplevert, vanwege het éézijdige en abstracte karakter, niet zonder meer op praktische coöperatievraagstukken kunnen worden toegepast. Met andere woorden, de praktijk van het coöperatiewezen vertoont een dusdanig complex karakter, dat het voor de wetenschapsbeoefenaar zeer moeilijk is tot de wezenskenmerken door te drin-

²⁴⁴ G. Weippert, Die Kulturelle, soziale und ökonomische Lage des Genossenschaftswesens in der Gegenwart, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 1958, pag. 119.

²⁴⁵ D. von Oppen, Verbraucher und Genossenschaft, Köln-Opladen 1959, pag. 14.

gen en gelijktijdig verantwoorde conclusies te trekken. Wel mag worden aangenomen, dat via deze benaderingswijze de wezenskenmerken — de economische grondbeginselen — van de coöperatieve organisatie kunnen worden opgespoord en aangegeven.

In de praktijk van het coöperatiewezen bewerkstelligen buiten-economische factoren en motieven — welke in een economische analyse buiten beschouwing zouden moeten kunnen blijven — dikwerf afwijkingen van een strict economisch gedrag der coöperatoren. Binnen het geheel van sociale en geestelijke factoren welke het totale welvaartspatroon bepalen, dienen namelijk de economische te worden ingepast, omdat ze afzonderlijk wel „denkbaar”, doch daarmee nog niet „leefbaar” zijn. De betekenis van een economische benaderingswijze van de coöperatieve organisatievorm — en het daaruit voortspruitende ideaal-typische concept — is dan ook niet ruimer, dan dat ze ons in staat stelt de vraagstukken, waarover de meningen verschillen, gefundeerd te benaderen en te analyseren, waar voordien veelal met eenvoudige „vuistregels” werd gewerkt, of waar de „Rochdale-principles” als axioma’s werden aanvaard.

Het verschijnsel „coöperatie” werd in de onderhavige studie geanalyseerd als een vorm van externe economische organisatie, als een verschijnsel van „onvolkomen” integratie, c.q. differentiatie tussen voor het overige zelfstandig blijvende economische subjecten. Hierbij kwamen wij tot de volgende definitie van de coöperatieve organisatie: „Een coöperatie is die vorm van economische organisatie, waarbij overigens zelfstandig blijvende economische subjecten, welke elkaar niet als concurrenten ervaren, één of meer gelijkgerichte economische functies of gedeelten daarvan, gezamenlijk blijvend uitvoeren, teneinde het economisch resultaat van de betreffende economische subjecten te verbeteren”.

De coöperatieve organisatie blijkt een „dualistisch” karakter te bezitten. Dit wordt verklaard uit het feit, dat ze enerzijds met de leden-huishoudingen economisch verbonden blijft, echter anderzijds op de markten en tegenover derden als zelfstandige institutie optreedt. Daarmede bezit de coöperatie zowel elementen van het bedrijf als van de onderneming; met andere woorden, de coöperatieve organisatie moet worden gezien als een huishouding met een bijzonder karakter, als een subject dat afhankelijk is van de coöpererende gezins- en bedrijfshuishoudingen. Het kenmerkende verschil tussen een coöperatie en een kartel moet, dunkt ons, primair gezocht worden in de onderlinge concurrentie tussen de leden van beide lichamen. Waar de institutie bedoeld is om de feitelijke concurrentie te beperken, kan men gevoeglijk spreken van een kartel, waar de leden elkaar niet als concurrenten ervaren, van een coöperatie. Uit de door ons voorgestelde coöperatie-definitie volgt tevens, dat de „Vollproduktivgenossenschaften” of „arbeidsproductiecoöperaties” het coöperatieve karakter wordt ontzegd. Deze vormen van economische samenwerking kunnen namelijk

worden beschouwd als volledige integratievormen en bezitten als zodanig een „joined” of „composed” karakter.

Bij de beschouwing van de macro-economische relaties der coöperatie, kwamen wij tot de bevinding, dat de coöperatieve organisatie gezien mag worden als een vroeg voorbeeld van institutionele marktforming. De organisatorische aaneensluiting van economische subjecten biedt namelijk de mogelijkheid tot het opbouwen van een „countervailing power” tegenover de machtsconcentraties aan de andere zijde van de markten. Hierdoor kan de coöperatie — onder bepaalde voorwaarden — zodanige besturende instrumenten aan de markt toevoegen, dat daaruit een aanvaardbare concurrentie resulteert. Veelal blijkt echter, in het bijzonder bij afzetcoöperaties, het opbouwen van een compenserende macht onvoldoende te zijn, vooral indien het land- en tuinbouwcoöperaties betreffen. Deze laatste zullen daarom in de regel gebruik moeten maken van integratie met voorafgaande of navolgende schakels uit de bedrijfskolom en het toepassen van rationaliserende methoden. Op deze wijze stimuleert men de concurrentie aan de andere zijde van de markt, terwijl eventuele monopolistische winsten binnen het bereik der coöperatoren kunnen worden gebracht.

Ten aanzien van de interne relaties der coöperatieve organisatie kan samenvattend worden gesteld, dat de rechten en verplichtingen der deelnemers zodanig moeten worden geregeld, dat daaruit een ongestoorde werking van het coöperatieve apparaat resulteert. Dit betekent de aanvaarding van het prestatiebeginsel. Dit beginsel geldt voor alle interne verhoudingen, zoals de verdeling van kosten en opbrengsten, het stemrecht, de aansprakelijkheid, enzovoorts. Hieruit mag echter niet de conclusie worden getrokken dat bijvoorbeeld het stemrecht altijd ongelijk moet zijn. De activiteitsverschillen tussen de leden kunnen somtijds gering zijn, terwijl anderzijds rekening moet worden gehouden met buiten-economische invloeden en motieven. Als marktsubject maakt de coöperatieve organisatie deel uit van de totale marktstructuur, hetgeen inhoudt dat ze zich als zodanig nauwelijks anders zal kunnen gedragen dan een zelfstandige bedrijfshuishouding, omdat ze zich niet kan permitteren „uit de markt” te geraken. Een en ander wordt nog eens naar voren gebracht bij en gedemonstreerd aan de hand van de behandeling van het niet-ledenverkeer en het afsluiten van „prijscontracten” tussen de coöperatie en haar leden.

Het coöperatiewezen mag ongetwijfeld als een belangrijk maatschappelijk verschijnsel worden aangemerkt, zij het met een bijzonder karakter, een grote complexiteit en een enorme verscheidenheid van toepassingen. Het mag daarom wel typerend worden genoemd, dat er in het economisch hoger onderwijs in Nederland zo weinig aandacht aan dit verschijnsel wordt geschonken. Het gebrek aan belangstelling van economen voor de coöperatieve organisatie en haar toepassingsmogelijkheden, kan mede worden verklaard uit de weinig bevredigende indruk welke de coöperatieliteratuur in het algemeen op economen maakt. De opmerking van Frietema komt

ons in deze juist voor: „Er is aanleiding te veronderstellen, dat het overgrote deel van hen, die met goed gevolg een doctoraal examen in de economie hebben afgelegd, van het wezen en de betekenis van de coöperatie nauwelijks enig begrip heeft” ²⁴⁶. Wij kunnen eveneens instemmen met de mening van Robotka: „A better understanding of the economic nature and purpose of cooperative business organizations would make it clear that such organizations differ from other concepts of „cooperation”, that they are definitely a part of our free, private-enterprise system, and that their effect is to make that system operate more efficiently . . . Teaching about cooperation is sometimes excluded from schools because school authorities do not understand the nature and purpose of cooperative business organizations, or because what is thought about them is not valid teachable material” ²⁴⁷. Mede ook om aan dit laatste enigszins tegemoet te komen, werd deze studie opgezet.

ZUSAMMENFASSUNG

Bezüglich der Erscheinung „Genossenschaft” zeigt sich, dass sowohl in der genossenschaftlichen Fachliteratur wie in der Genossenschaftspraxis viel Sprachenverwirrung und grosses Missverständnis herrscht. Emelianoff gelangt in seiner Dissertation: „Economic theory of cooperation” zu der Entdeckung, dass in dreiundzwanzig von ihm untersuchten Definitionen des Begriffes „Genossenschaft” sogar sechsundvierzig unterschiedliche Kennzeichen für diese Erscheinung aufgezählt werden. Als wichtigste Gründe für diese nahezu babylonische Sprachenverwirrung dürften bezeichnet werden: a) die Kompliziertheit des Phänomens „Genossenschaft” infolge der Anwendung auf sehr unterschiedlichen Gebieten wirtschaftlicher Tätigkeit; b) der unterschiedliche Blickwinkel, von welchem aus man sich der Erscheinung annähert.

In der genossenschaftlichen Fachliteratur gelangen namentlich zwei Untersuchungsmethoden zur Geltung. In den Ländern mit deutscher Sprache zieht man meistens das „universale” Annäherungsverfahren der Genossenschaft vor. Dabei wird ein gewisser Sektor der Genossenschaft isoliert und zum Objekt des Studiums gewählt, während das Detail anschliessend aus unterschiedlichen Gesichtspunkten analysiert wird. Demgegenüber wird in Ländern mit englischer Sprache die „besondere” Annäherungsmethode vorgezogen, wobei das Objekt „Genossenschaft” von einem einzigen Gesichtspunkt aus — meistens dem ökonomischen — betrachtet wird.

Für die vorliegende Arbeit wurde das „besondere” — ökonomische — Annäherungsverfahren befolgt. Einerseits fehlt nämlich in der niederländi-

²⁴⁶ H. J. Frietema, Coöperatie en de economische wetenschappen, Den Haag 1951, pag. 3, e.v.

²⁴⁷ F. Robotka, What is a cooperative?, pag. 2, e.v.

schen Fachliteratur eine wirtschaftliche Analyse der Genossenschaft, während man andererseits feststellt, dass das Gelingen der genossenschaftlichen Organisation zunächst von ihrer Konkurrenzfähigkeit abhängt, von der Möglichkeit „ständig den Grundauftrag der Mitgliederforderung“ (R. Henzler) zu erfüllen. Eine ökonomische Analyse der Genossenschaft kann nun, unseres Erachtens, einen Beitrag zur Beseitigung der heutigen Begriffsverwirrung ergeben, weil diese Analyse zu besseren Erkenntnis der Grundsätze der Genossenschaft führt, wo vordem die „Rochdale-principles“ als Axiome angenommen wurden.

Die Einteilung des Studiums ist wie folgt. Nachdem im Abschnitt I der Zweck der Dissertation dargelegt worden ist, wird im Abschnitt II die Grundlage für die Untersuchung der Grundsätze der genossenschaftlichen Organisation geschaffen. Der ermittelte wirtschaftliche Begriff wird anschliessend mit anderen wirtschaftlichen Formen der Zusammenarbeit verglichen, — namentlich mit dem Kartell —, sowie mit dem verglichen, was sich im Sprachgebrauch „Genossenschaft“ nennt. Zum Abschluss dieses Kapitels wird nachgenannte Definition formuliert: „Eine Genossenschaft ist die Form einer wirtschaftlichen Organisation, wobei übrigens selbständig bleibende wirtschaftliche Subjekte, die sich nicht als Wettbewerber erfahren, eine oder mehrere gleichgerichtete, wirtschaftliche Funktionen oder Teilfunktionen gemeinschaftlich dauernd ausführen, um das wirtschaftliche Resultat der genannte Subjekte zu verbessern“. Aus dieser Definition geht hervor, dass die „Vollproduktivgenossenschaften“ — worunter wir die „joined or collective enterprises“ verstehen — nicht zu den Genossenschaftsformen gerechnet werden.

Im Abschnitt III wird die Genossenschaft als Institution und als Marktsubjekt näher betrachtet und es wird die Möglichkeit untersucht, welche die wirtschaftlichen Subjekte benutzen können, um eine ausgleichende Machtposition („countervailing power“) über die genossenschaftliche Organisation zu errichten. Dabei ist ersichtlich, dass diese Organisationsform die Marktstruktur solchermassen beeinflussen kann, dass sich daraus ein „wirksamer Wettbewerb“ („workable competition“) ergeben kann. Ferner wird in diesem Abschnitt die Basis untersucht, auf der die Rechte und Pflichten der Genossenschaftler zu beruhen haben. Dabei gelangen wir zu der Schlussfolgerung, dass dies der „Leistungsgrundsatz“ sein soll. Nacheinander kommen die Verteilung der Kosten und Erträge, die Regelung der Mitbestimmung, die Funktion der Haftung bezüglich der Risiken und der Finanzierung der Genossenschaft, sowie die Regelung der Eigentumsverhältnisse und die Rücklagenbildung, an die Tagesordnung.

Schliesslich werden in Abschnitt IV einige praktische Genossenschaftsprobleme wie: a) die Verpflichtung der Mitglieder zur Geschäftstätigkeit, b) die vertikale Integration, c) Genossenschaft und Gesellschaftssteuer, d) die Autonomie der Genossenschaften und e) die Arbeitsteilung zwischen der

Verwaltung und dem Vorstand der Genossenschaft, an dem entwickelten idealtypischen Genossenschaftsmodell geprüft.

Wer die Erscheinung „Genossenschaft“ näher betrachtet, kommt ohne Zweifel unter den Eindruck der Bedeutung und Kompliziertheit dieses Phänomens. Es ist daher merkwürdig zu nennen, dass im allgemeinen im universitären Wirtschaftsunterricht in den Niederlanden, der genossenschaftlichen Organisation so wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird. Es scheint uns, dass der Mangel an Interesse seitens der Wirtschaftswissenschaftler für die Genossenschaft und ihre Anwendungsmöglichkeiten, sich zum Teil aus dem wenig befriedigenden Eindruck erklären lässt, den im allgemeinen die genossenschaftliche Fachliteratur auf die Wissenschaftler macht. Wir können in diesem Falle Robotkas Bemerkungen vollkommen beipflichten: „Ein besserer Begriff von der wirtschaftlichen Natur und dem Zweck des Genossenschaftswesens wird klar machen, dass diese Organisationsformen grundverschieden sind mit Bezug auf andere Begriffe der „Genossenschaft“, dass sie schliesslich ein Teil sind vom System der freien Privatwirtschaft, und dass ihr Nutzeffekt ist dieses System besser funktionieren zu lassen. . . Der Unterricht über das Genossenschaftswesen wird manchmal nicht in die Lehrpläne aufgenommen, weil die Schulverwaltung die Natur und den Zweck des Genossenschaftswesens nicht versteht, oder weil was gelehrt wird kein geeignetes Lehrmaterial ist“.

SUMMARY

There appears to be much confusion and misunderstanding about the concept of „co-operation“ both in the co-operative literature and in the practice of co-operation. Emelianoff comes in his thesis: „Economic theory of co-operation“ to the conclusion that in twenty-three definitions of co-operation examined by him no fewer than forty-six different characteristics of the phenomenon are summarized. As most important reasons for this almost babel of confusion may be adduced: a) the complicateness of the phenomenon „co-operation“ as a consequence of the applications in very different fields of economic activity, b) the different points of view from which the object is approached.

In the literature on co-operation two methods of examination come forward. In the German speaking countries preference is mostly given to the — so called — „universal“ method of approaching. When applying this method, a special sector of co-operative society is isolated and chosen as object of study, this detail thereupon being analysed from different points of view. In the English speaking countries, however, the „particular“ method of approaching is preferred by which the object „co-operation“ is studied from one point of view, mostly from the economic one.

For the study under review the „particular“ — economic — method of approaching was followed. On the one hand an economic analysis of the co-

operative association is namely missing in Dutch literature, while on the other hand it may be ascertained that the success of the co-operative business organization is primarily dependent on its competitive power. An economic analysis of the co-operative association can in our opinion contribute to a removal of the present confusion of concepts, because this analysis leads to a better insight in the basic principles of the phenomenon, where formerly the „Rochdale-principles” were accepted as axioms.

The division of the study is as follows. After the outline of the purpose of the study in chapter I, in chapter II the basis is laid for the examination of the basic principles of the co-operative association. The economic concept found is then compared with other economic forms of co-operation, — especially with the cartel —, and checked with that which is put forward as „co-operation” in ordinary language. As a conclusion of the chapter the following definition is formulated: „A co-operative is that form of economic association by which economic subjects, remaining independent for the rest, that do not consider each other as competitors, perform jointly and permanently one or more similar economic functions or parts thereof, so as to improve the economic result of the economic subjects concerned”. From this definition it follows that the „productive” co-operative associations or „Voll-produktivgenossenschaften” — by which we understand the joined or collective enterprises — are not considered to belong to the forms of co-operation.

In chapter III a study is made of the co-operative association as market phenomenon and the possibilities are examined which have economic subjects to build up a „countervailing power” via the co-operative business association. It thereby appears that this form of economic organization can influence the structure of the market in such a way that it may result in a „workable competition”. Further in this chapter the basis is examined on which the rights and the obligations of the co-operators should be based. Our conclusion is that this should be the „performance” principle. Successively the following subjects are dealt with: the division of costs and proceeds, the regulation of the voting right, the function of the liability as regards the risk and financing, as well as the arrangement concerning the property relations and the reservations.

Finally in chapter IV some practical co-operative problems such as: a) the intercourse with non-members, b) the vertical integration, c) the co-operative association and the corporation profits tax, d) the autonomic character of the co-operatives and e) the division of tasks between the board and the management of the co-operative association, are checked with the model of „co-operation” developed.

Whoever makes a thorough study of the co-operative business organization will undoubtedly be impressed by the importance and the complexity of this phenomenon. It is a striking feature that in the circles of the economic higher tuition in the Netherlands so little attention is paid to the co-operative movement. It seems to us that the lack of interests shown by economists in

the co-operative association and its possibilities of application may partly be explained by the not very satisfactory impression which the co-operative literature makes in general on economists. As far as this is concerned we fully agree to the remarks made by Robotka: „A better understanding of the economic nature and purpose of cooperative business organizations would make it clear that such organizations differ from other concepts of „cooperation”, that they are definitely a part of our free, private-enterprise system, and that their effect is to make that system operate more efficiently . . . Teaching about cooperation is sometimes excluded from schools because school authorities do not understand the nature and purpose of cooperative business organizations, or because what is taught about them is not valid teachable material”.

RÉSUMÉ

La notion de „coopération” donne lieu à beaucoup de confusion et de malentendus, tant dans la littérature coopérative qu'en pratique. Dans sa thèse intitulée „Economic theory of cooperation”, Emelianoff constate que dans les vingt-trois définitions de la coopération qu'il a étudiées, pas moins de quarante-six caractéristiques de ce phénomène sont énumérées. Comme causes principales de cette confusion presque babylonienne, il est permis de considérer: a) le caractère compliqué de la notion de coopération, résultant de son application dans des domaines très divers de l'activité économique; b) les angles différents sous lesquels le phénomène est étudié.

Deux méthodes d'étude se distinguent dans la littérature sur la coopération. Dans les pays de langue allemande, on préfère généralement le mode d'étude „universel” de la coopération. Suivant ce système, on isole un secteur déterminé du mouvement coopératif, que l'on prend pour objet de l'étude et que l'on analyse sous différents rapports. Par contre, les pays anglosaxons préfèrent le mode d'étude „spécial”, considérant l'ensemble de la coopération à un seul point de vue, le plus souvent économique.

Dans notre étude, nous avons appliqué la méthode „spéciale”, savoir économique. C'est que d'une part, la littérature néerlandaise ne comprend aucune analyse économique de la coopération, tandis que d'autre part, on peut établir que la réussite de l'organisation coopérative dépend en premier lieu de sa capacité de concurrence. Or, il nous semble qu'une analyse économique de la coopérative pourra contribuer à la suppression de la confusion actuelle, attendu qu'elle permettra de mieux comprendre les principes fondamentaux de la coopération, tandis que jusqu'ici, les principes de Rochdale étaient pris pour axiomes.

L'étude est divisée comme suit. Après un exposé de l'objectif de l'étude au chapitre I, le chapitre II établit la base de l'étude des principes de l'organisation coopérative. Ensuite, la notion économique ainsi établie est comparée à d'autres modes de collaboration économique — en particulier au cartel —

et à ce qui se nomme communément une „coopérative”. Ce chapitre se termine par la définition suivante: „Une coopérative est une forme d'organisation économique dans laquelle des sujets économiques, qui restent indépendants par ailleurs et ne se considèrent pas comme des concurrents, exécutent en commun, et ce d'une façon durable, une ou plusieurs fonctions ou parties de fonctions économiques d'orientation commune, afin d'améliorer les résultats économiques atteints par ces sujets économiques”. Il découle de cette définition que les „coopératives de travail” ou „coopératives ouvrières de production” — terme par lequel nous entendons les entreprises „associées ou collectives” — ne comptent pas parmi les formes de coopération. Le chapitre III étudie la coopération comme phénomène de marché, ainsi que la possibilité qu'ont les sujets économiques de constituer une puissance en „contrepoids” („countervailing power”) au moyen de l'organisation coopérative. Il apparaît que ce mode d'organisation est capable d'influencer la structure du marché à un tel point qu'il peut en résulter une concurrence valable („working competition”). De plus, ce chapitre est consacré à l'étude de la base sur laquelle doivent se fonder les droits et obligations des coopérateurs. Notre conclusion à cet égard est que la base doit être constituée par le principe de l'apport d'activité. Sont discutées successivement la répartition des frais et des revenus, la réglementation du droit de vote, la fonction de la responsabilité par rapport aux risques et au financement, ainsi que la réglementation des rapports de propriété et des réserves.

Enfin, le chapitre IV donne l'application du modèle de coopérative exposé à quelques problèmes pratiques de la coopération, tels que: a) les opérations avec les non-associés, b) l'intégration verticale, c) l'impôt sur les sociétés commerciales, d) l'autonomie des coopératives et e) la répartition des tâches entre le conseil d'administration et la direction d'une coopérative.

Quiconque examine de près le phénomène nommé „coopération” est frappé, sans aucun doute, par l'importance et la complexité de ce phénomène. Aussi est-il étrange qu'il soit accordé si peu d'attention à l'organisation coopérative dans l'enseignement économique supérieur des Pays-Bas. Il nous semble que ce manque d'intérêt de la part des économistes vis-à-vis de l'organisation coopérative et ses possibilités d'application puisse s'expliquer en partie par l'impression peu satisfaisante que la littérature relative à la coopération produit généralement sur les économistes. Sous ce rapport, nous souscrivons entièrement aux remarques de Robotka: „Une meilleure compréhension de la nature et l'objet économiques des organisations commerciales coopératives ferait apparaître que ces organisations diffèrent des autres modes de „coopération”, qu'elles font nettement partie de notre système d'entreprises libres privées et ont pour effet de faire fonctionner ce système de façon plus efficace... L'enseignement concernant la coopération est parfois exclu du programme des écoles parce que les autorités scolaires ne comprennent pas la nature et l'objet des organisations commerciales coopératives, ou bien parce que ce que l'on enseigne à leur sujet ne constitue pas une matière d'enseignement valable”.

GERAADPLEEGDE LITERATUUR

- Abma, E.*, Leiding en leden in landbouwcoöperaties, Meppel 1962.
- Andriessen, J. E.*, De ontwikkeling van de moderne prijstheorie, Leiden 1955.
- Andriessen, J. E.*, Economie in spiegelschrift, Leiden 1964.
- Berkum, P. P. van*, Begrip en inhoud van de economische politiek, Overdruk „Economie” okt./nov. 1962.
- Bieling, F.*, Das Verhältnis von Kartellen und Genossenschaften, Marburg/Lahn 1953.
- Black, J. D.*, Production Economics, New York 1926.
- Bommel van Vloten, J. M.*, Een toverformule of een dwaalspoor, Maandblad Co-operatie 1963.
- Brouwer, D. R.*, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, preadvies Den Haag 1956.
- Cobbenhagen, M. J. H.*, Over grondslagen en motieven van het economisch handelen, Rede Tilburg 1945.
- Draheim, G.*, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Göttingen 1955, 2e Auflage.
- Emelianoff, I. V.*, Economic theory of cooperation, Washington D.C. 1942.
- Fauquet, A.*, Der genossenschaftliche Sektor, Basel 1937.
- Frietema, H. J.*, Eenige economische beschouwingen over de toepassing van coöperatie, Wolvega 1928.
- Frietema, H. J.*, Coöperatie en de economische wetenschappen, Den Haag 1951.
- Frietema, H. J.*, De interne arbeidsverdeling bij land- en tuinbouwcoöperaties, Den Haag 1954.
- Frietema, H. J.*, Colleges Amsterdam 1960.
- Frietema, H. J.*, Organisatorische aspecten van het concentratievraagstuk, preadvies, Den Haag 1960.
- Frietema, H. J.*, Prijsdifferentiatie bij landbouwcoöperaties, Maandblad Co-operatie 1963.
- Galbraith, J. K.*, American Capitalism, The concept of countervailing powers, London 1957.
- Galbraith, J. K.*, The Liberal Hour, London 1960.
- Gool, J. van*, De productie coöperatie, 5e Jaargang 1965, No. 16.
- Grinten, W. C. L. van der*, De structuur der naamloze vennootschap, Rede Tilburg 1951.
- Hauszmann, F.*, Der Wandel des internationalen Kartellbegriffs, Bern 1947.
- Heller, W.*, Grundprobleme der Volkswirtschaftlichen Theorie, Budapest 1931, 4e Auflage.

- Helmich, W. B.*, De belastingheffing van coöperaties, N.V. 1962, No. 12.
- Hennipman, P.*, De taak van de mededingingspolitiek, Diesrede Amsterdam 1966.
- Henzler, R.*, Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft, Essen 1957.
- Henzler, R.*, Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, Wiesbaden 1962.
- Hessel, W.*, Enkele maatschappelijke aspecten van het economisch keuzeprobleem, Deventer 1965.
- Horring, J.*, De aanspraak van de leden van een coöperatie op het gevormde kapitaal, Maandblad Coöperatie 1964.
- Jacob, E.*, Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, Berlin 1913.
- Jöhr, W. A.*, Nationalökonomie und Soziologie, in: Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bern 1953.
- De Jong, F. J.*, Het systeem van de marktvormen, Leiden 1951.
- De Jong, F. J.*, Concurrentieregime en prijsvorming, Preadvies Vereniging voor de Staathuishoudkunde 1958.
- Kaarlehto, P.*, On the economic nature of cooperation, Stockholm 1956.
- Kaufmann, H.*, Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, Deel I, 1908.
- Kaufmann, H.*, Das Wesen der Genossenschaften und die Definition des Begriffes Genossenschaft, 1927.
- Ketel, A. B. A. van*, De functie van de garantie als waarborgfiguur, enz., Achtste Jaarboek K.E.H.S. 1934.
- Kremer, W. E.*, Geschriften van de Vereniging voor Belastingwetenschap, Preadvies No. 106.
- Kreukniet, P. B.*, Aanvaardbare mededinging, De Economist 1951.
- Kriellaars, F. W. J.*, Problematiek van de landbouw in het proces van structurele veranderingen bij algemeen-economische groei, Leiden 1965.
- Kuperus, R.*, De Coöperatieve Vereeniging, Amsterdam 1926.
- Limperg jr., Th.*, Bedrijfseconomie, Verzameld werk van Prof. Dr. Th. Limperg jr., Deel 4, Hoofdstuk VIII, De Coöperatie, Deventer 1965.
- Lambers, H. W.*, Over de institutionele markt, Rede Rotterdam 1958.
- Lambert, P.*, Studies in the social philosophy of co-operation, Brussel 1963.
- Liefmann, R.*, Die Unternehmungsformen, Stuttgart 1923, 3e Auflage.
- Liefmann, R.*, Kartelle, Konzerne, Trusts, 1930.
- Markham, J. W.*, The concept of workable competition, American Economic Review 1950.

- Minderhoud, G.*, Landbouwcoöperatie in Nederland, Wageningen 1949, 2e druk.
- Muiswinkel, F. L. van*, De Handelonderneming, Amsterdam 1959.
- Nat. Coöp. Raad*, De coöperatie bedreigd... de fiscale positie van de coöperatie in het wetsontwerp vennootschapsbelasting 1960, Den Haag 1961.
- Nat. Coöp. Raad*, Rapport „Kontraktproduktie”, 1965.
- Nourse, E. G.*, The legal status of agricultural cooperation, New York 1927.
- Nourse, E. G.*, From dogma to science in cooperative thinking, Agricultural Coöperation, Selected Readings, Minnesota 1957.
- Nouwen, N. J. H.*, Fiscaal- en Privaatrecht rond rechtspersonen.
- Ohm, H.*, Die Genossenschaft - eine Unternehmung?, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 1954.
- Ohm, H.*, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, Karlsruhe 1955.
- Oort, C. J.*, Toegepaste welvaartseconomie en de marginale kostenregel, De Economist 1964.
- Oppen, D. von*, Verbraucher und Genossenschaft, Köln-Opladen 1959.
- Otten, G. J.*, De ontwikkeling van de verbruikcoöperatie in Nederland, Amsterdam 1924.
- Passow, R.*, Betrieb, Unternehmung, Konzern, Jena 1925.
- Phillips, R.*, Economic nature of the cooperative association, Iowa State University, Ames, Iowa 1952.
- Polak, N. J.*, Enige grondslagen voor de financiering der onderneming, 8e druk 1946.
- Prinsen, M. J.*, De belastingheffing van de coöperaties en van haar leden in verschillende landen, Drachten 1933, Hoofdstukken II en III, pag. 9 t/m 48.
- Robotka, F.*, A theory of cooperation, Journal of farm economics 1947 en Agricultural Cooperation 1957.
- Robotka, F.*, Philosophy of cooperation, Agricultural Cooperation, Selected Readings, 1957 Minnesota.
- Robotka, F.*, What is a cooperative?, Iowa Institute of Cooperation 1959.
- Robinson, E. A. G.*, The structure of competitive industry, London 1946.
- Roeloffs, L.*, Geschriften van de vereniging voor Belastingwetenschap, preadvies No. 106.
- Schneider, E.*, Einführung in die Wirtschaftstheorie, 2e Auflage, Teil I, Tübingen 1950.

- Scitovsky, T.*, Welfare and Competition, Chicago 1951.
- Smeets, M. J. H.*, Geschriften van de vereniging voor Belastingwetenschap, Ste-nografisch verslag preadvies No. 106.
- Smeets, M. J. H.*, Dubbele belastingheffing van dividenden, Weekblad voor Fis-caal Recht 1965, No. 4746.
- Smith, A.*, An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, London 1776.
- Sombart, W.*, Der moderne Kapitalismus, Band III, München 1927.
- Sonnenschein, L. J. H. M.*, Coöperaties en belastingheffing, T.V.V.S., sept. 1959.
- Stackelberg, H. von*, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948.
- Stigler, G. J.*, The division of labor is limited by the extent of the market, Journal of Political Economics, 1951.
- Stuyvenberg, J. H. van*, Het Centraal Bureau, Rotterdam 1949.
- Stuyvenberg, J. H. van*, Consequenties van de vorming van centrale organisaties op coöperatief gebied, Rede Amsterdam 1951.
- Stuyvenberg, J. H. van*, De regeling van de aansprakelijkheid bij coöperatieve verenigingen, preadvies Den Haag 1956.
- Stuyvenberg, J. H. van*, De ontwikkeling van het coöperatieve veilingwezen in de bloemisterij, Afscheidscollege Amsterdam 1961.
- Stuyvenberg, J. H. van*, De bloemisterij in Nederland, Den Haag 1961.
- Snijders, W. L.*, Economische mededinging en overheid, preadvies Thijmgenoot-schap 1955.
- Valenti, Ch.*, L'associazione cooperativa contributo all teoria economica della cooperatione, Modena 1902.
- Valko, L.*, Recent developments in international cooperative science, American Cooperation 1960.
- Weippert, G.*, Die kulturelle, soziale und ökonomische Lage des Genossen-schaftswesens in der Gegenwart, Zeitschrift für das gesamte Genossen-schaftswesen 1958.
- Weisser, G.*, Sind die Genossenschaften reformbedürftig?, Zeitschrift für das ge-samte Genossenschaftswesen 1955.
- Weyden, C. J. van der*, Concentratie en de economische orde, Maandblad Econo-mie 1963.
- Woorst, G. J. ter*, Ontwikkelingen in het coöperatieve denken, Openbare les Amsterdam 1961.
- Ysselmuiden, Th. S.*, Fiscale politiek of politieke fiscaliteit, E.S.B. 1966, No. 2536.

RECEPTIE

NA AFLOOP VAN DE PROMOTIE
IN HET GEBOUW DER
HOGESCHOOL

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01558444 5